

UNIVERSIDAD POLITÉCNICA DE CARTAGENA

FACULTAD DE CIENCIAS DE LA EMPRESA

**TITULACIÓN: MASTER EN ADMINISTRACIÓN Y DIRECCIÓN DE
ENTIDADES DE LA ECONOMÍA SOCIAL**

TRABAJO FIN DE MASTER



**IMPORTANCIA DE LA ECONOMÍA SOCIAL EN
ÉPOCA DE CRISIS**



Alumna: **Carmen Plazas Jiménez**

Directores: Antonio García Sánchez y Narciso Arcas Lario

SEPTIEMBRE 2012



UNIVERSIDAD POLITÉCNICA DE CARTAGENA

Antonio García Sánchez y Narciso Arcas Lario, Profesores de la Universidad Politécnica de Cartagena,

CERTIFICAN:

Que el presente Trabajo Fin de Máster, titulado “Importancia de la economía Social en época de Crisis”, presentado por Carmen Plazas Jiménez, ha sido realizado bajo nuestra dirección.

Y para que conste a los efectos oportunos; firmamos la presente en Cartagena a 25 de Septiembre de dos mil doce.

Fdo.: Antonio García Sánchez

Fdo.: Narciso Arcas Lario

ÍNDICE

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	6
CAPÍTULO 1. FUNDAMENTOS DE LA ECONOMÍA SOCIAL	9
1. Antecedentes y desarrollo de la Economía Social.....	10
2. Definición de la Economía Social.....	11
3. Esquema de ubicación de la Economía Social.	13
4. Características de Economía Social	14
5. Subsectores de la Economía Social	15
5.1. El subsector de mercado o empresarial de la E.S.....	15
5.2. El subsector de no mercado de la E.S.....	20
CAPÍTULO 2. AMBIGUEDADES DEL CONCEPTO DE ECONOMÍA SOCIAL	21
1. Enfoques de la Economía Social.....	22
2. Estudio de Chaves y Monzón.....	24
3. Ley de Economía Social.....	28
CAPÍTULO 3. ECONOMÍA SOCIAL EN TIEMPOS DE CRISIS	30
1. Crisis económica y financiera.....	31
2. Efectos de la crisis sobre las empresas y el mercado de trabajo...32	
3. Efectos de la crisis sobre la economía social.....	45
3.1. Análisis del comportamiento de cooperativas y sociedades laborales.....	46
3.1.1. Cooperativas.....	46

3.1.2. Sociedades Laborales.....	49
3.2. Análisis del comportamiento de las cooperativas, excluidas las acogidas al régimen de autónomos.....	53
3.2.1. Cooperativas de trabajo asociado.....	55
3.2.2. Cooperativas agrarias.....	58
4. CONCLUSIONES.....	61
5. BIBLIOGRAFÍA.....	70

INTRODUCCIÓN

La Economía Social es el conjunto de empresas privadas creadas para satisfacer las necesidades de sus socios a través del mercado, produciendo bienes y servicios, asegurando o financiando, y en las que la distribución del beneficio y la toma de decisiones no están ligadas directamente con el capital aportado por cada socio, correspondiendo un voto a cada uno de ellos.

También incluye a las instituciones sin fines de lucro que son productoras no de mercados privados, no controlados por las administraciones públicas y que producen servicios no destinados a la venta para determinados grupos de hogares, procediendo sus recursos principales de contribuciones voluntarias efectuadas por los hogares en su calidad de consumidores, de pagos de las administraciones públicas y de rentas de la propiedad.

Como características fundamentales de las organizaciones de la economía social cabe destacar:

- Primacía de las personas y del objeto social sobre el capital.
- Organización y cultura empresarial con vocación de gestión participativa y democrática.
- Conjunción de los intereses miembros usuarios y del interés general.
- Defensa y aplicación de los principios de solidaridad y responsabilidad entre sus miembros.
- Autonomía de gestión e independencia respecto de los poderes públicos.
- Aplicación de la mayor parte de los excedentes a la consecución de objetivos a favor del interés general, de los servicios a los miembros y el desarrollo sostenible.

Este compendio de valores expresan el fondo y la forma en que las organizaciones de la Economía Social materializan la responsabilidad social, en tanto que:

- Se fundamenta sobre los principios de solidaridad y en el compromiso de las personas en un proceso de ciudadanía activa e implicación en la Comunidad.
- Genera empleo de calidad así como una mejor calidad de vida, y propone un marco adaptado a las nuevas formas de empresa y de trabajo.
- Desempeña un papel importante en el desarrollo local y la cohesión social.
- Es un factor de democracia y de generación de Capital Social.
- Contribuye a la estabilidad y al pluralismo de los mercados económicos.

En este contexto, el objetivo de este estudio es determinar, con la información disponible, la relevancia de la Economía Social en el contexto nacional y regional, y la repercusión que la crisis está teniendo sobre ella en comparación con el conjunto de la economía. Para conseguir el objetivo planteado, el trabajo se estructura en tres capítulos:

El primero está dedicado a definir el concepto de Economía Social, sus características, sus antecedentes y desarrollo, ubicación y subsectores.

En el segundo se analizan las ambigüedades del concepto en los distintos países de la U.E.

Finalmente, en el tercer capítulo se estudia la repercusión que la crisis está teniendo sobre la Economía Social, analizando la fluctuación del número de entidades y asalariados de cooperativas y sociedades laborales.

El trabajo termina con las conclusiones y la bibliografía utilizada.

Capitulo 1
FUNDAMENTOS DE LA
ECONOMÍA SOCIAL

1. Antecedentes y desarrollo de la Economía Social

La Economía Social (ES) tiene como antecedente al cooperativismo obrero surgido de la resistencia contra la Revolución Industrial y el consecuente desarrollo del capitalismo. Robert Owen en 1832 creó la Labour Exchange (bolsa de trabajo) en Londres, luego surgieron otras organizaciones con la misma forma, donde se intercambiaban productos cuyo valor dependía del número de horas trabajadas en su producción. El emprendimiento comenzó su final en 1834 con los paros patronales (lock outs), con el cual conjuntamente colapsaban los sindicatos. Es claro antecedente de los “sistemas locales de empleo y comercio” en Canadá y de los “clubes del trueque” en Argentina.

También relacionado con la economía social podemos mencionar el movimiento de las comunas, de igual forma vinculado a Owen, en las que se buscaba practicar el principio de repartición “*a cada uno según sus necesidades, de cada uno según su capacidad*”, llevando a cabo simultáneamente diversas actividades económicas donde regía la solidaridad. El patrimonio de la comuna era colectivo y administrado por todos en conjunto, tomando las decisiones en asambleas. Éstas se han difundido a lo largo de los años y continúan expandiéndose activamente.

Otro antecedente muy importante es la cooperativa de consumo *Pioneros Equitativos de Rochdale* formada por obreros ingleses en 1844. Los principios adoptados por la misma fueron tomados como modelo en otros emprendimientos similares donde primaron, entre otras, las ideas de igualdad política, educación cooperativa y reparto justo y periódico de las ganancias. Todo ello hace que hoy Rochdale sea conocida como la madre de las cooperativas.

Hacia las primeras décadas del siglo XX las cooperativas se convertían cada vez más en convencionales empresas, quedándoles solo el nombre de cooperativa. Para Singer (2004) el crecimiento del tamaño de la cooperativa y la cantidad de sus miembros dificulta la vigencia de la democracia participativa porque la autogestión es dejada de lado por falta de interés de los participantes en el emprendimiento.

Pero antes que las cooperativas, fueron sus miembros quienes cambiaron. Hasta finales del siglo XIX las condiciones de vida y de trabajo del proletariado eran tan bajas que sus opciones eran someterse o sublevarse. Sin embargo, por ese entonces la situación de la clase trabajadora comenzó a cambiar con el aumento de los salarios reales, el derecho a la organización sindical y con ello la posibilidad de parar las actividades, junto con la aprobación de las bases del Estado de Bienestar. Reconciliados con la forma salarial, los trabajadores perdieron el entusiasmo por la autogestión.

La situación cambió en 1980 con la vuelta atrás de concesiones otorgadas a los trabajadores décadas anteriores, el sector financiero se volvió hegemónico e impuso sucesivos ajustes fiscales y monetarios. Además, el libre comercio con el flujo irrestricto de capitales permitió a las transnacionales transferir cadenas de producción a países de bajos salarios y sin un verdadero estado de bienestar. Es por eso que hoy es posible ver en diversos países un resurgimiento de la economía solidaria a partir de la contra-revolución neoliberal.

El resurgimiento de la economía solidaria sólo se hace posible con el apoyo de las instituciones gubernamentales y de la sociedad civil. La participación de las universidades también resulta particularmente importante debido a su capacidad de investigación y de elaboración teórica.

2. Definición de la Economía Social

La Economía Social comprende el conjunto de empresas privadas organizadas formalmente, con autonomía de decisión y libertad de adhesión, creadas para satisfacer las necesidades de sus socios a través del mercado, produciendo bienes y servicios, asegurando o financiando y en las que la eventual distribución entre los socios de beneficios o excedentes así como la toma de decisiones, no están ligados directamente con el capital o cotizaciones aportados por cada socio, correspondiendo un voto a cada uno de ellos. También agrupa a aquellas entidades privadas organizadas formalmente con autonomía de decisión y libertad de adhesión que producen servicios de no mercado a favor de las familias, cuyos excedentes,

si los hubiera, no pueden ser apropiados por los agentes económicos que las crean, controlan o financian.

Esta definición prescinde de criterios jurídicos y administrativos y se centra en el análisis del comportamiento de los actores de la ES, permitiendo identificar las similitudes y diferencias entre los mismos y entre todos ellos y el resto de los agentes económicos.

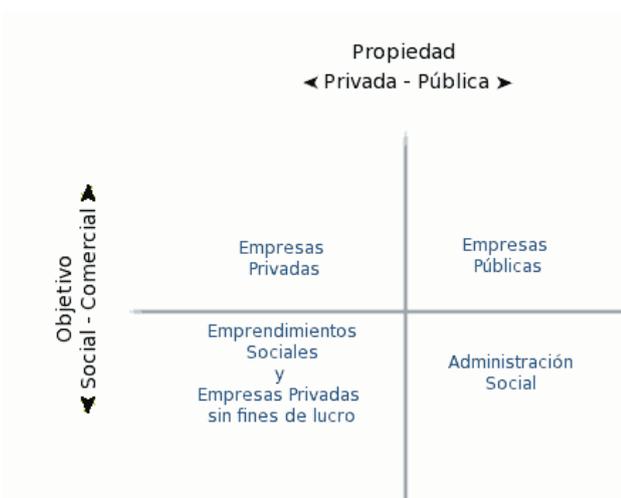
También cabe señalar que en los últimos 20 años se ha ido extendiendo el concepto de “tercer sector”. Este término pone énfasis en la idea de que la organización económica y social de los países se constituye en torno a tres sectores de la economía. Un primer sector que corresponde al de la economía pública, un segundo sector que corresponde a las empresas privadas y un tercero que reúne a todas las otras formas de empresa y organizaciones, que por lo general no tienen fines de lucro y se basan en una gestión democrática y en la generación de bienes y servicios de interés público.

Quienes utilizan el concepto clásico de empresas de economía social subrayan en su análisis el desarrollo de empresas que operan en el mercado transando sus bienes y servicios pero por medio de la gestión de empresas democráticas, centradas en la ayuda mutua y el interés público.

Finalmente cabe indicar (aunque es posible encontrar otros términos de uso común como economía popular, economía de interés general, sociedad civil y otros), que otro término de uso frecuente es el de “sector sin fines de lucro”, en donde el acento es puesto en el trabajo voluntario de interés general que es realizado con ánimo solidario. En los últimos años esta línea de acción y pensamiento se ha potenciado con el desarrollo de iniciativas vinculadas a la gestión ética de las empresas y las distintas vertientes de la responsabilidad social empresarial.

3. Esquema de Ubicación de la Economía Social

El siguiente cuadro ilustrativo pretende ayudar a comprender el concepto de economía social, agrupando las organizaciones productivas en cuatro sectores de acuerdo al tipo de propiedad de los mismos (privada o pública) y a si tienen objetivos de lucro u objetivo social.



Siguiendo el esquema del cuadro, las instituciones pertenecientes a la Economía Social tienen cierto grado de propiedad privada (aunque el Estado puede participar en su propiedad) y no tienen el lucro como único objetivo, sino que tienen un fin social (pueden tener el objetivo de lucro, pero este no es el único). Se debe mencionar que los límites trazados en el cuadro son ilustrativos y que no siempre están perfectamente definidos (puede haber un emprendimiento con participación tanto del estado como del sector privado, que tenga objetivos comerciales y sociales al mismo tiempo).

4. Características de la Economía Social

Podemos distinguir, entre otras, como características sobresalientes en los emprendimientos sociales o solidarios:

- La democracia participativa y la autogestión. Se debe verificar la total igualdad en la participación en la toma de decisiones de todos sus miembros o en la elección de sus autoridades en el caso de estar delegada esta función, tal que si se trata de una organización productiva por ejemplo, el capital debe encontrarse repartido en porciones iguales entre los socios.
- La práctica de la solidaridad con especial énfasis en los más desfavorecidos del grupo o de la comunidad en general. Las entidades que promueven la economía solidaria dan prioridad a las asociaciones de desempleados, trabajadores en vías de perder el empleo y de los que menos tienen posibilidades de encontrar trabajo debido a la edad, la falta de calificación, discriminación de raza o de género, etc.
- El desarrollo local. Los emprendimientos solidarios surgen en un área específica por un grupo de individuos que sufren una particular problemática utilizando recursos endógenos, la vida común del grupo es lo que refuerza la cohesión de la comunidad.
- La sustentabilidad. La economía social se fundamenta en los principios de desarrollo económico respecto del cuidado del medio ambiente y el compromiso con la cohesión social, siendo pionera en las prácticas de responsabilidad social.

5. Subsectores de la Economía Social

Dentro de la Economía Social nos encontramos con dos grandes subsectores:

- I) el subsector de mercado o empresarial y
- II) el subsector de productores no de mercado.

5.1. El subsector de mercado o empresarial de la Economía Social

El subsector de mercado de la ES está constituido, fundamentalmente, por cooperativas y mutuas, grupos empresariales controlados por cooperativas, mutuas y entidades de la ES, otras empresas similares y ciertas instituciones sin fines de lucro al servicio de las empresas de la ES.

Tres características esenciales destacan de las empresas de la ES:

- Se crean para satisfacer las necesidades de sus socios, mediante la aplicación del principio de self-help, es decir, son empresas en las que habitualmente se da la doble condición de socio y usuario de la actividad.
- Las empresas de la ES son productores de mercado, lo que significa que son empresas cuya producción se destina principalmente a la venta en el mercado a precios económicamente significativos. El SEC-1995 considera que las cooperativas, mutuas, sociedades holding, otras empresas similares e instituciones sin fines de lucro al servicio de las anteriores son productores de mercado.
- Pueden distribuir beneficios o excedentes entre los socios usuarios, pero no en proporción al capital o a las cotizaciones aportadas por los mismos, sino de acuerdo con la actividad que éstos realizan con la entidad.

Los diferentes grupos de agentes integrados en el subsector de mercado o empresarial de la Economía Social son los que a continuación se detallan:

A. Las Cooperativas

Como indica el Manual de la Comisión, en la Unión Europea las cooperativas están sometidas a muy diferentes y variados ordenamientos jurídicos pudiendo ser consideradas, según los países, como sociedades mercantiles, sociedades específicas, asociaciones civiles o entidades de difícil catalogación. Incluso puede existir una total carencia de regulación legal de las mismas, obligándose éstas a acogerse a las normas que regulan con carácter general las sociedades, normalmente mercantiles. En estos casos, son los socios de la cooperativa quienes incorporan en los estatutos sociales las reglas de funcionamiento que permiten identificar como “cooperativa” a una sociedad.

En cuanto a las actividades desarrolladas por las cooperativas, éstas se encuentran presentes tanto en el sector de sociedades no financieras como financieras y, prácticamente, en todas las ramas de actividad.

En general, puede afirmarse que la gran mayoría de cooperativas de la Unión Europea poseen un núcleo identitario común basado en el origen histórico del cooperativismo y en la aceptación, con diferentes niveles de intensidad, de los principios de funcionamiento recogidos en el *Estatuto de la Sociedad Cooperativa Europea*.

Estos principios de funcionamiento respetan todas y cada una de las características de las empresas de ES que se han formulado al comienzo de este capítulo, por lo que las cooperativas constituyen el primer gran agente empresarial de la economía social.

Las cooperativas son organizaciones de autoayuda promovidas por ciudadanos (son de carácter privado y no forman parte del sector público), organizadas formalmente, con autonomía de decisión, y que para satisfacer las necesidades de sus miembros o el desarrollo de sus actividades actúan en el mercado, del que obtienen su principal fuente de financiación.

Están organizadas se gestionan democráticamente y sus beneficios no se distribuyen en proporción al capital social aportado por los socios. El SEC-1995 considera a las cooperativas como unidades institucionales productoras de mercado.

B. Las Mutuas

Igual que las cooperativas, las mutuas están sometidas a estatutos jurídicos muy diversos en la Unión Europea. En razón de su actividad principal y clases de riesgos asegurados existen dos grandes clases de mutuas. En un grupo se incluyen las mutuas de salud y de previsión social, cuyo campo de actividad está constituido principalmente por la gestión del riesgo sanitario y social de las personas físicas. En un segundo grupo se encuentran las mutuas de seguros, cuya actividad principal se centra, habitualmente, en el seguro de bienes (automóvil, incendio, responsabilidad civil, etc.), aunque también pueden cubrir ámbitos relacionados con los seguros de vida.

El concepto de mutua que utiliza el Manual de la Comisión Europea es el siguiente: una asociación autónoma compuesta por personas físicas o morales que se han agrupado de forma voluntaria con la perspectiva, esencialmente, de satisfacer necesidades comunes en los sectores del seguro (vida y no vida), de la previsión de la salud y de los bancos, y cuyas actividades están sometidas a la competencia. Se administra en virtud de un principio de solidaridad entre los miembros que participan en el gobierno de la empresa y obedece a los principios de ausencia de acciones, libertad de adhesión, fines no exclusivamente lucrativos, solidaridad, democracia y autonomía de gestión.

Estos principios de funcionamiento, muy similares a los de las cooperativas, también respetan todas las características de las empresas de ES que ya se han señalado, de tal modo que las mutuas constituyen el segundo gran agente empresarial de la ES.

Sin embargo, el Manual de la Comisión excluye del ámbito empresarial de la ES a las mutuas gestoras de los sistemas de seguridad social y, en general, a las mutuas de afiliación obligatoria y las controladas por empresas no pertenecientes a la ES.

C. Grupos empresariales de la Economía Social

El Manual de la Comisión también considera como agentes de mercado de la ES a determinados grupos empresariales. Para dicho manual, cuando una empresa, coalición de empresas o cualquier otra entidad de la ES constituyan y controlen un grupo empresarial para el mejor desarrollo de sus objetivos al servicio de los socios de base, se estará en presencia de un grupo de la ES, independientemente de la forma jurídica que éste adopte. En la Unión Europea se encuentran grupos que desarrollan actividades agroalimentarias, industriales, de distribución comercial, de servicios sociales y otros. También existen grupos bancarios y mutualistas de la ES. Todos ellos constituidos con diferentes fórmulas jurídicas.

D. Otras empresas de la Economía Social

El Manual de la Comisión también incluye entre los agentes de mercado de la ES a un amplio abanico de empresas con fórmulas jurídicas distintas a las cooperativas y las mutuas, cuyos principios de funcionamiento se ajustan, básicamente, a la definición que aquí se ha establecido de “empresas de Economía Social”.

Entre las empresas no financieras el Manual cita diversas entidades, como las empresas de inserción y otras de finalidad social que se desenvuelven en el mercado y adoptan diversos estatutos jurídicos, en muchos casos cooperativas y, en otros, sociedades mercantiles o similares. En general, son conocidas con el nombre de *empresas sociales* que desarrollan una actividad continua de producción de bienes y/o servicios, con un alto grado de autonomía, nivel significativo de riesgo económico, existencia de trabajo remunerado y una orientación de mercado, que significa que una parte importante del ingreso de la organización se deriva del mercado (servicios vendidos directamente a los usuarios) o de transacciones contractuales con autoridades públicas. Junto a lo anterior cabe destacar que se trata de empresas privadas promovidas por grupos de ciudadanos, con participación directa de las personas afectadas por la actividad, un poder de decisión que no se basa en la propiedad del capital, un reparto limitado de excedentes y

beneficios y un propósito explícito de beneficiar a la comunidad (Borzaga y Santuari, 2003).

Es decir, las empresas sociales son sociedades no financieras que, independientemente de su estatuto jurídico, poseen las características de las empresas de Economía Social que aquí se han señalado.

También pueden encontrarse en algunos países determinadas sociedades no financieras constituidas con el objetivo de crear o mantener empleo estable para sus socios, y en las que la mayoría del capital social es propiedad de los trabajadores, que controlan los órganos directivos de la empresa, organizada de forma autogestionada. Estas empresas adoptan con frecuencia la forma de sociedades anónimas o de responsabilidad limitada en las que, sin embargo, el capital social de los trabajadores está repartido de forma igualitaria entre los mismos por lo que, de hecho, se caracterizan por la existencia de procesos de decisión democráticos y un reparto equitativo de los beneficios. El caso más conocido de este tipo de empresas está constituido por las sociedades laborales españolas.

Las sociedades no financieras controladas mayoritariamente por trabajadores con procesos democráticos de decisión y distribución equitativa de sus beneficios también deben incluirse en el subsector de mercado de la ES.

Por último, entre las instituciones financieras, pueden encontrarse en algunos países sociedades de ahorro y crédito y cajas de ahorro que se ajustan, en sus aspectos esenciales, a la definición de “empresas de Economía Social” que aquí se ha formulado.

E. Instituciones sin fines de lucro al servicio de entidades de la Economía Social

Las únicas instituciones sin fines de lucro que se consideran en este apartado son aquellas que están al servicio de las empresas de Economía Social. Estas entidades se financian por medio de cuotas o suscripciones del grupo de empresas de que se trate y son consideradas como pagos por los servicios prestados, es decir, como ventas. En consecuencia, estas

instituciones sin fines de lucro son productoras de mercado y se clasifican en el sector “sociedades no financieras” si están al servicio de cooperativas o empresas similares de la Economía Social de este sector, o en el sector “instituciones financieras” si están al servicio de cooperativas de crédito, mutuas u otras entidades financieras de la Economía Social.

5.2. El subsector de no mercado de la Economía Social

Este subsector está constituido, muy mayoritariamente, por asociaciones y fundaciones, aunque también pueden encontrarse entidades con otra forma jurídica. Está formado por todas aquellas entidades de la ES que, según los criterios establecidos por la contabilidad nacional, son productores no de mercado, es decir, aquellos cuya producción se suministra mayoritariamente de forma gratuita o a precios económicamente no significativos.

Se trata de entidades privadas organizadas formalmente, con autonomía de decisión y libertad de adhesión que producen servicios de no mercado en favor de las familias, cuyos excedentes, si los hubiera, no pueden ser apropiados por los agentes que las crean, controlan o financian. Es decir, se trata de entidades no lucrativas en sentido estricto, que aplican el principio de no distribución de beneficios (PNDB) y en las que, como en todas las entidades de la Economía Social, los individuos son los verdaderos beneficiarios de los servicios producidos.

Capítulo 2
AMBIGUEDADES DEL CONCEPTO
DE ECONOMÍA SOCIAL

1. Enfoques de la Economía Social

A finales del siglo XIX, el concepto de economía social tiene un sentido mucho más amplio que el del sector al que se refiere hoy en día, aunque cooperativas, mutualidades y asociaciones ocupan ya un lugar central. Las fuentes de confusión van a acentuarse todavía más a lo largo del siglo XX.

Primero, a nivel orgánico, la tendencia es más bien hacia la fragmentación del núcleo cooperativo y mutualista nacido del asociacionismo. La estructuración cada vez mayor de la cooperación en ramas sectoriales, sus dificultades ya mencionadas con el movimiento obrero o aquellas ligadas a las dos guerras mundiales, la importante institucionalización de las mutualidades a las que el Estado llegará a veces a confiar la gestión del seguro de enfermedad, como en Bélgica, y por último la fragmentación del movimiento asociativo en múltiples direcciones, son factores que favorecen un distanciamiento y una pérdida de cohesión de las actividades cooperativas, mutualistas y asociativas.

En segundo lugar, a nivel de terminología, la expresión "economía social" se emplea con sentidos todavía más amplios y diversos que antes, en concreto, como dice C. Vienney, para designar "campos de estudio socioeconómicos", economía de la salud y de protección social, de la educación y de la formación, del trabajo y del empleo, papel de los sindicatos en la economía, etc... En otras palabras, cuando se lleva a cabo el análisis económico, no ya de la producción, del intercambio mercantil o de los grandes agentes económicos clásicos (las empresas y el Estado), sino más bien de la vida en sociedad, del individuo y de los grupos sociales, a veces se engloban estos temas bajo la denominación general de "economía social" o "social economy" para los anglosajones. Esta expresión es entonces sinónima de economía de lo social.

Tal vez otro término hubiera sido más indicado cuando durante los años 70 en Francia, cooperativas, mutualidades y asociaciones quisieron reafirmar su vinculación. Algunos piensan que, por ejemplo, la expresión "economía asociativa" hubiera sido más apropiada aunque también muy imperfecta. De todos modos, puesto que "economía social" parece imponerse hoy en día, al

menos en francés, más vale unirse a esta tendencia. Por el contrario, en las demás lenguas de la comunidad europea, ya se ha puesto de manifiesto que con frecuencia se prefieren otros apelativos más relacionados con las especificidades nacionales, cuando no la simple traducción de la expresión "organizaciones cooperativas, mutualistas y asociativas".

Como se puede observar, el concepto de economía social aun no está claramente delimitado, coexistiendo, entre, otras las definiciones que se citan a continuación:

Por un lado, nos encontramos ante el enfoque europeo (de raíz francófona), es decir, el de la Economía Social, que concibe al Sector no Lucrativo como una parte integrante de un campo más amplio, el del «Tercer Sector» que se denomina como Economía Social. Mientras, otro enfoque, anglosajón, es el de las Nonprofit Organizations (NPO), el cual plantea identificar al Sector no Lucrativo con el "Tercer Sector" a partir de la aplicación del Principio de no Distribución de Beneficios (PNDB), integrando obviamente al resto de entidades que no aplican el PNDB en los otros dos sectores institucionales.

Anteriormente hemos descrito la Economía Social fundamentalmente desde el enfoque europeo o continental, por lo tanto, ahora nos centraremos en el segundo enfoque.

Este segundo enfoque que ha abordado el análisis del tercer sector es de raíz anglosajona, siendo promovido desde Estados Unidos hace ya un cuarto de siglo bajo la denominación de Nonprofit Sector o Nonprofit Organization –NPO- (Weisbrod, 1975, 1977). En esencia sólo contempla a aquellas organizaciones privadas que, en virtud de sus reglas constitutivas, no pueden distribuir sus beneficios a las personas que las controlan, teniendo que destinarse aquellos, bien a la realización de sus objetivos, bien a la ayuda a personas que no ejerzan ningún control sobre la organización.

Este último enfoque excluye a aquellas organizaciones que distribuyen beneficios o excedentes a sus socios bajo cualquier modalidad (incluidos los denominados retornos cooperativos) con lo que se descarta a la mayoría de las cooperativas como una de las componentes del Tercer Sector.

El enfoque NPO más divulgado (Salamon y Anheier, 1992) establece cinco requisitos básicos para considerar a una institución como parte integrante del Tercer Sector (organización formal, privada, no lucrativa, con autogobierno y con participación voluntaria) entre los que no se encuentra un elemento tan característico del concepto tradicional de la Economía Social como es el de la organización democrática. De esta forma, difícilmente podría incluirse en el campo de la Economía Social a entidades tan significativas como las fundaciones o numerosas asociaciones de carácter religioso que, sin embargo, sí están incluidas en el enfoque NPO.

Las Naciones Unidas han publicado un Manual sobre las instituciones sin ánimo de lucro en el sistema de cuentas nacionales (NPIs Handbook, 2003) que delimita el ámbito de las instituciones no lucrativas a partir de la definición de Salamon y Anheier. El NPIs Handbook identifica un amplio y heterogéneo conjunto de entidades no lucrativas pertenecientes a los cinco sectores institucionales que conforman el sistema de cuentas nacionales, incluido el sector de “administraciones públicas”. Estas entidades revisten una gran variedad de formas legales, mayoritariamente asociaciones y fundaciones, y se crean para el logro de muy diversos objetivos: para dar servicios a las personas o empresas que las controlan o financian; para desarrollar actividades caritativas o filantrópicas en favor de personas necesitadas; para ofrecer servicios de mercado como salud, educación, ocio, etc; para defender intereses de grupos de presión o programas políticos de ciudadanos afines, etc.

Sin embargo, en estricta aplicación del criterio de no lucratividad, el NPIs Handbook excluye de su ámbito de estudio y análisis a organizaciones tan significativas como las cooperativas, las mutuas, las empresas sociales y otras.

2. Estudio de Chaves y Monzón

El término ‘Economía Social’ se encuentra ampliamente extendido y en clara expansión en la Unión Europea; no siendo unívoco entre los diferentes países de la Unión, en algunos casos, ni tan siquiera en el seno de un mismo país, conviviendo generalmente con otras locuciones afines.

Los economistas Chaves R. y Monzón J.L. realizaron una investigación dirigida, en primer lugar, a valorar el nivel de reconocimiento del concepto de Economía Social en tres ámbitos relevantes, a saber, el de las administraciones públicas, el del mundo académico-científico y el del propio sector de la Economía Social de cada país, y en segundo lugar, a identificar y valorar otros conceptos próximos.

Para obtener la información primaria para realizar el trabajo se basaron en un cuestionario semi-abierto dirigido a expertos conocedores del concepto de Economía Social y afines y de la realidad de este sector en su respectivo país.

El grado de reconocimiento lo modularon en tres niveles relativos entre los diferentes países: (*) cuando existe un escaso o nulo nivel de aceptación de ese concepto, (**) cuando es mediano y (***) cuando es elevado.

El estudio se publicó en “La economía social en la U.E.”, 2008, por lo que los autores no tomaron en cuenta todos los países que se encuentran actualmente en la U.E., sino la U.E.-25.

País	Por las autoridades públicas	Por las empresas de Economía Social	Por el mundo académico – científico
Bélgica	**	**	***
Francia	***	***	**
Irlanda	**	***	**
Italia	**	***	***
Portugal	***	***	***
España	***	***	***
Suecia	**	***	**
Austria	*	**	**
Dinamarca	*	**	**
Finlandia	**	**	**
Alemania	*	*	**
Grecia	**	**	**
Luxemburgo	**	**	**
Países Bajos	*	*	*
Reino Unido	*	*	**

Nuevos estados miembros			
Chipre	**	**	**
República Checa	*	**	*
Estonia	**	*	*
Hungría	*	*	*
Letonia	*	***	**
Lituania	**	*	*
Malta	**	***	**
Polonia	**	**	**
Eslovaquia	n/d	n/d	n/d
Eslovenia	*	**	**

Nota: Pregunta del Cuestionario: ¿Podría indicarnos si el concepto de “ES” se halla reconocido en su país?

País	Empresas sociales	Sector no lucrativo (Non profit)	Tercer sector
Bélgica	***	***	*
Francia	**	*	**
Irlanda	**	**	**
Italia	**	**	**
Portugal	**	**	***
España	*	*	**
Suecia	**	***	**
Austria	**	***	*
Dinamarca	**	**	**
Finlandia	***	**	***
Alemania	**	**	**
Grecia	**	**	*
Luxemburgo	*	*	*
Países Bajos	***	***	*
Reino Unido	***	**	***

Nuevos estados miembros			
Rep. Checa	*	***	**
Estonia	*	**	**
Hungría	*	**	*
Letonia	**	***	n/d
Lituania	*	**	**
Malta	**	**	**
Polonia	*	**	**
Eslovenia	*	**	*

Nota: Pregunta del Cuestionario: ¿Qué otros conceptos próximos al de “Economía Social” gozan de reconocimiento científico, político o social en su país?

Los resultados del estudio permiten identificar tres grupos de países:

- **Países donde el concepto de ES presenta mayor aceptación:** Son Francia, Italia, Portugal, España, Bélgica, Irlanda y Suecia. Destacan los cuatro primeros países, todos ellos latinos, especialmente Francia, cuna de dicho concepto. En este país, así como en España, la ES se halla reconocida en preceptos jurídicos.
- **Países donde el concepto de ES presenta un nivel medio de aceptación:** Son los casos de Chipre, Dinamarca, Finlandia, Grecia, Luxemburgo, Letonia, Malta, Polonia y Reino Unido. En estos países el concepto de ES convive con otros conceptos, como el de sector no lucrativo (Nonprofit Sector), sector voluntario y el de empresas sociales. En el Reino Unido, el reducido nivel de reconocimiento del concepto de ES contrasta con la política gubernamental de apoyo a las empresas sociales. En Polonia se trata de un concepto bastante nuevo pero de creciente aceptación, auspiciado sobre todo por el efecto estructurante de la Unión Europea.
- **Países con escaso o nulo reconocimiento del concepto de ES :** Es el caso de Austria, República Checa, Estonia, Alemania, Hungría, Lituania, Países Bajos y Eslovenia. Este grupo está integrado mayoritariamente por países de la última ampliación de la Unión Europea y países germánicos. En ellos el concepto de ES es poco conocido o incipiente, gozando de mayor nivel de reconocimiento

relativo los conceptos afines de sector no lucrativo, sector voluntario y sector de organizaciones no gubernamentales.

Además de los conceptos de economía social, sector no lucrativo, empresas sociales y tercer sector, en varios países de la Unión coexisten otras nociones ampliamente aceptadas. En Reino Unido, Dinamarca, Malta y Eslovenia, los conceptos de sector voluntario y organizaciones no gubernamentales, más afines a la concepción de las Nonprofit Organizations, parecen gozar de un amplio reconocimiento científico, social o político. Circunscritos a países europeos francófonos (Francia, Valonia belga y Luxemburgo) también gozan de reconocimiento los conceptos de economía solidaria y economía social y solidaria, mientras la noción de *gemeinwirtschaft* (economía de interés general) goza de arraigada aceptación en países germánicos como Alemania y Austria.

3. Ley de Economía Social

Después de analizar las distintas definiciones del concepto y sus ambigüedades pasamos a citar los fundamentos que recoge la Ley 5/2011, de 29 de marzo, de Economía Social.

Esta Ley tiene por objeto establecer un marco jurídico común para el conjunto de entidades que integran la economía social, con pleno respeto a la normativa específica aplicable a cada una de ellas, así como determinar las medidas de fomento a favor de las mismas en consideración a los fines y principios que les son propios.

En su artículo 2. establece que “se denomina economía social al conjunto de las actividades económicas y empresariales, que en el ámbito privado llevan a cabo aquellas entidades que, de conformidad con los principios recogidos en el artículo 4, persiguen bien el interés colectivo de sus integrantes, bien el interés general económico o social, o ambos.

Los principios orientadores, recogidos en el artículo 4, que rige la actuación de las entidades de la economía social son los siguientes:

- Primacía de las personas y del fin social sobre el capital, que se concreta en gestión autónoma y transparente, democrática y

participativa, que lleva a priorizar la toma de decisiones más en función de las personas y sus aportaciones de trabajo y servicios prestados a la entidad o en función del fin social, que en relación a sus aportaciones al capital social.

- Aplicación de los resultados obtenidos de la actividad económica principalmente en función del trabajo aportado y servicio o actividad realizada por las socias y socios o por sus miembros y, en su caso, al fin social objeto de la entidad.
- Promoción de la solidaridad interna y con la sociedad que favorezca el compromiso con el desarrollo local, la igualdad de oportunidades entre hombres y mujeres, la cohesión social, la inserción de personas en riesgo de exclusión social, la generación de empleo estable y de calidad, la conciliación de la vida personal, familiar y laboral y la sostenibilidad.
- Independencia respecto a los poderes públicos.

Posteriormente, en el artículo 5, establece que “forman parte de la economía social las cooperativas, las mutualidades, las fundaciones y las asociaciones que lleven a cabo actividad económica, las sociedades laborales, las empresas de inserción, los centros especiales de empleo, las cofradías de pescadores, las sociedades agrarias de transformación y las entidades singulares creadas por normas específicas que se rijan por los principios establecidos en el artículo anterior.

Este artículo también señala que “podrán formar parte de la economía social aquellas entidades que realicen actividad económica y empresarial, cuyas reglas de funcionamiento respondan a los principios enumerados en el artículo 4, y que sean incluidas en el catálogo de entidades establecido en el artículo 6 de esta Ley.

Capítulo 3
ECONOMÍA SOCIAL EN
TIEMPOS DE CRISIS

1. Crisis económica y financiera

La economía mundial vive desde 2007 una etapa de acusada inestabilidad. La sucesión de distintas perturbaciones, la retroalimentación de los efectos que se han ido generando entre el sector financiero y el sector real, el rápido deterioro de la situación fiscal en numerosos países, las dificultades que muchos de ellos están mostrando para volver a crear empleo y, por último, el agravamiento de la crisis de deuda soberana en la zona del euro son factores que, sin duda, están provocando que el ritmo de la salida de la recesión esté siendo más lento que lo previsto inicialmente y que siga rodeado de una elevada incertidumbre, especialmente en Europa.

La economía española se ha visto muy afectada por los acontecimientos anteriores, pues los desequilibrios que había acumulado en la fase de auge la hacían particularmente vulnerable a cambios en las condiciones macroeconómicas y financieras o en las propias expectativas sobre la continuidad de ese ciclo expansivo. La crisis financiera internacional precipitó la corrección de los excesos inmobiliarios y de endeudamiento del sector privado que caracterizaron la etapa de alto crecimiento que precedió a la recesión. El deterioro del escenario macroeconómico y, de manera singular, del empleo incidió muy negativamente sobre las finanzas públicas y sobre la situación de las entidades financieras cuyos balances mostraban una mayor exposición al riesgo inmobiliario.

España entró en recesión en el segundo trimestre de 2008 y permaneció en esa situación hasta el primero de 2010, fecha en que inició una modesta recuperación que se ha quebrado en la segunda mitad de 2011, ante la intensificación de la crisis de deuda soberana y su generalización a un número cada vez mayor de países.

Es evidente que el elevado grado de sincronía de la crisis a nivel internacional y las complicaciones adicionales que comporta la crisis de la zona del euro, que afecta a la economía española con particular intensidad, están dificultando la recuperación. Es sabido también que la absorción de los desequilibrios macroeconómicos que se generaron en España durante la etapa expansiva está condicionando la trayectoria de salida de la crisis.

A continuación, vamos a analizar el mercado de trabajo y los efectos de la crisis sobre él. Este estudio resulta de especial interés debido a la importancia que tienen los trabajadores en la Economía Social, por lo que este análisis nos puede revelar pistas interesantes sobre lo sucedido con la Economía Social en esta crisis económica.

Para ello, examinaremos la población ocupada, el número de empresas y asalariados por sectores (industria, construcción y servicios), tanto para la totalidad de las empresas, como para organizaciones mayores de 10 asalariados, excluyendo los autónomos.

2. Efectos de la crisis sobre las empresas y el mercado de trabajo

Una vez introducida la situación de crisis actual, vamos a proceder a estudiar cómo está afectando esta época de recesión a la economía total en general, y a la economía social en particular, prestando especial atención a la evolución del número de empresas y del empleo.

REDUCCIÓN DEL NÚMERO DE EMPRESAS

En la Tabla 1 y Gráfico 1 podemos observar cómo se han reducido el número de empresas, tanto en el total de España, como en la Región de Murcia durante este periodo de recesión de la economía.

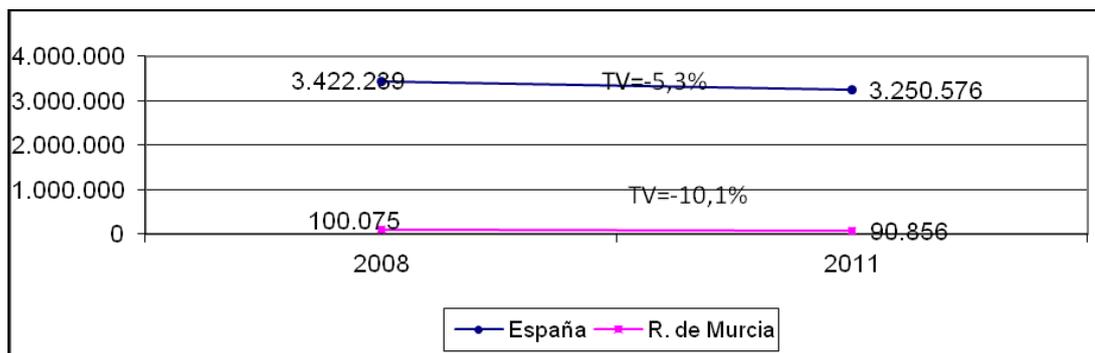
Las empresas en España se han reducido en un 5,3%, mientras que en la Región de Murcia vemos un peor comportamiento, alcanzando una variación del 10%, el doble que España.

TABLA 1. EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE EMPRESAS EN ESPAÑA Y LA REGIÓN DE MURCIA (2008-2011)

Nº empresas	2008	2011	TV. 2011/2008
España	3.422.239	3.250.576	-5,28%
R. de Murcia	100.075	90.856	-10,15%

Fuente: Elaboración propia a partir del Instituto Nacional de Estadística.

GRÁFICO 1. EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE EMPRESAS EN ESPAÑA Y LA REGIÓN DE MURCIA (2008-2011)



Fuente: Elaboración propia a partir del Instituto Nacional de Estadística.

REDUCCIÓN DEL EMPLEO

En la Tabla 2 y Gráfico 2 vemos que el empleo durante el periodo 2008-2011, se ha visto ligeramente más afectado en la Región de Murcia que en el total de España, experimentando una reducción del 12,3%, mientras que en el total nacional nos encontramos ante un descenso del 10,6%. Ambos porcentajes son superiores a la reducción del número de empresas, lo que deja entrever que la destrucción de empleo no sólo obedece a la destrucción de empresas, sino también a los ajustes realizados en sus plantillas por las empresas activas.

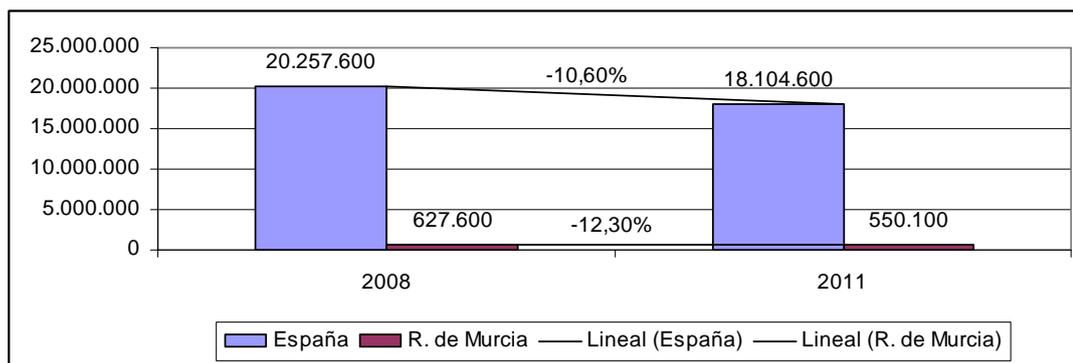
Desagregando por sexos, vemos que sucede lo mismo que con la suma de ellos, de forma que el empleo en la Región de Murcia se está viendo más dañado que en el conjunto de las Comunidades Autónomas.

TABLA 2. EVOLUCIÓN DE LA POBLACIÓN OCUPADA (AMBOS SEXOS)

Ambos sexos	2008	2011	T.V. 2011/2008
España (E)	20.257.600	18.104.600	-10,6%
R. de Murcia (RM)	627.600	550.100	-12,3%
% RM/E	3,1	3,0	-

Fuente: Elaboración propia a partir del Instituto Nacional de Estadística.

GRÁFICO 2. EVOLUCIÓN DE LA POBLACIÓN OCUPADA (AMBOS SEXOS)



Fuente: Elaboración propia a partir del Instituto Nacional de Estadística.

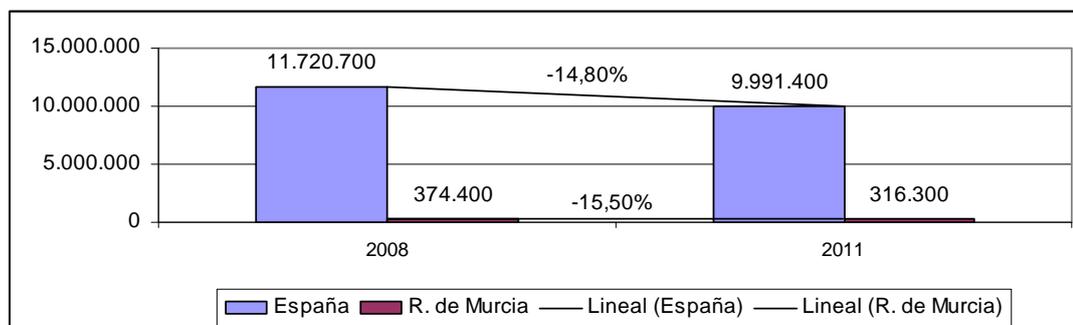
Respecto a la variación del empleo de hombres y mujeres, nos encontramos ante un resultado interesante. Como podemos ver, esta crisis está afectando mayormente a hombres que a mujeres. Así, mientras que el empleo de los hombres ha variado un -14,8% en el total nacional y un -15,5% en la Región de Murcia, el de las mujeres ha disminuido sólo un -5% y un -7,7%, respectivamente (Tablas 3 y 4, Gráficos 3 y 4).

TABLA 3. EVOLUCIÓN DE LA POBLACIÓN OCUPADA (HOMBRES)

Hombres	2008	2011	T.V. 2011/2008
España (E)	11.720.700	9.991.400	-14,8%
R. de Murcia (RM)	374.400	316.300	-15,5%
% RM/E	3,2	3,2	-

Fuente: Elaboración propia a partir del Instituto Nacional de Estadística.

GRÁFICO 3. EVOLUCIÓN DE LA POBLACIÓN OCUPADA (HOMBRES)



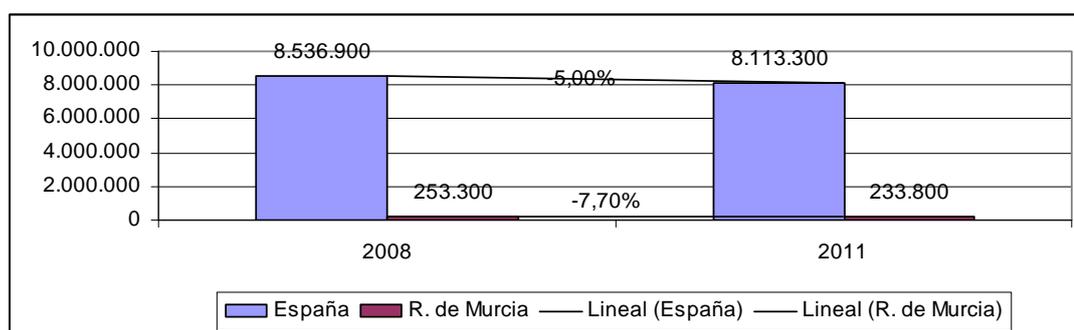
Fuente: Elaboración propia a partir del Instituto Nacional de Estadística.

TABLA 4. EVOLUCIÓN DE LA POBLACIÓN OCUPADA (MUJERES)

Mujeres	2008	2011	T.V. 2011/2008
España (E)	8.536.900	8.113.300	-5,0%
R. de Murcia (RM)	253.300	233.800	-7,7%
% RM/E	3,0	2,9	

Fuente: Elaboración propia a partir del Instituto Nacional de Estadística.

GRÁFICO 4. EVOLUCIÓN DE LA POBLACIÓN OCUPADA (MUJERES)



Fuente: Elaboración propia a partir del Instituto Nacional de Estadística.

REDUCCIÓN DEL Nº TOTAL DE ASALARIADOS, SEGREGADOS POR SECTORES (EXCLUIDOS AUTÓNOMOS)

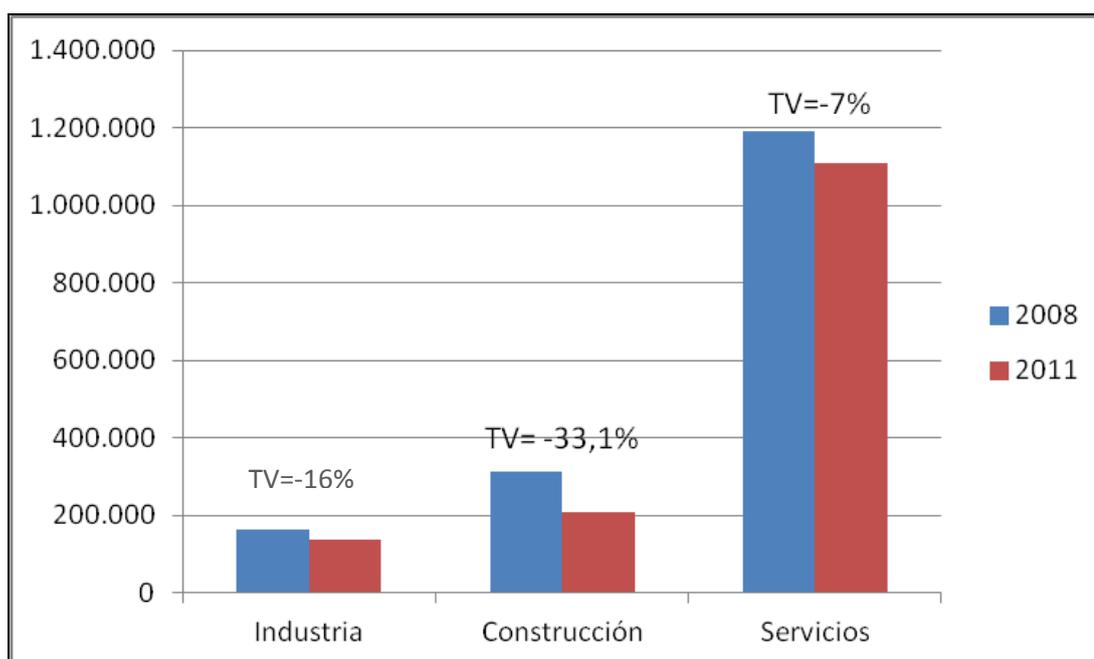
En las Tablas 5 y 6 vemos reflejados, por sectores, el número de asalariados en 2008 y 2011, y la variación que han sufrido en este periodo de crisis.

TABLA 5. DISTRIBUCIÓN DE ASALARIADOS POR SECTORES EN ESPAÑA

Sector	2008	2011	T.V. 2011/2008
Industria	163.600	137.500	-16,0%
Construcción	311.613	208.584	-33,1%
Servicios	1.192.075	1.108.208	-7,0%

Fuente: Elaboración propia a partir del Instituto Nacional de Estadística.

GRÁFICO 5. DISTRIBUCIÓN DE ASALARIADOS POR SECTORES EN ESPAÑA



Fuente: Elaboración propia a partir del Instituto Nacional de Estadística.

TABLA 6. DISTRIBUCIÓN DE ASALARIADOS POR SECTORES EN LA REGIÓN DE MURCIA

Sector	2008	2011	T.V. 2011/2008
Industria	5.699	4.767	-16,4%
Construcción	12.444	7.031	-43,5%
Servicios	35.120	31.906	-9,2%

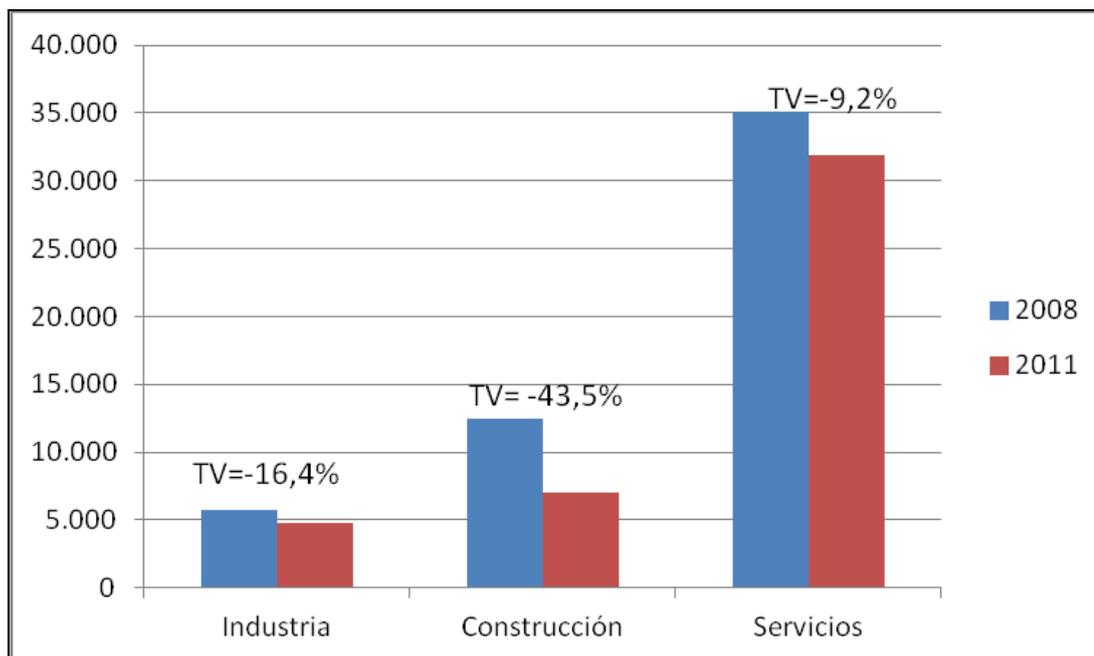
Fuente: Elaboración propia a partir del Instituto Nacional de Estadística.

En el sector de la Industria, el empleo en la Región de Murcia se ha comportado de forma similar al conjunto de España, apreciándose un descenso ligeramente más intenso en la Región (0,4 %).

Respecto a la construcción, el total de asalariados de la Región de Murcia se ve un 10% más afectado que en el total nacional, siendo en este último la variación del -33,1%.

Por último, en el sector servicios, la diferencia entre el comportamiento de la Región con el del total nacional no es tan pronunciada como en el sector de la construcción, pues sólo se reduce en un 2%.

GRÁFICO 6. DISTRIBUCIÓN DE ASALARIADOS POR SECTORES EN LA REGIÓN DE MURCIA



Fuente: Elaboración propia a partir del Instituto Nacional de Estadística.

Una vez vistos los asalariados totales, vamos a observar en las siguientes tablas el número de asalariados, excluidos los autónomos, de las empresas con más de 10 asalariados, tanto para el sector de la industria, de la construcción y de los servicios

REDUCCIÓN DEL Nº TOTAL DE ASALARIADOS PARA PEQUEÑAS, MEDIANAS Y GRANDES EMPRESAS, SEGREGADOS POR SECTORES (10 O MÁS ASALARIADOS, EXCLUIDOS AUTÓNOMOS)

Analizando el total de empresas, excluidas autónomos y muy pequeñas empresas, observamos que la situación empeora en los tres sectores.

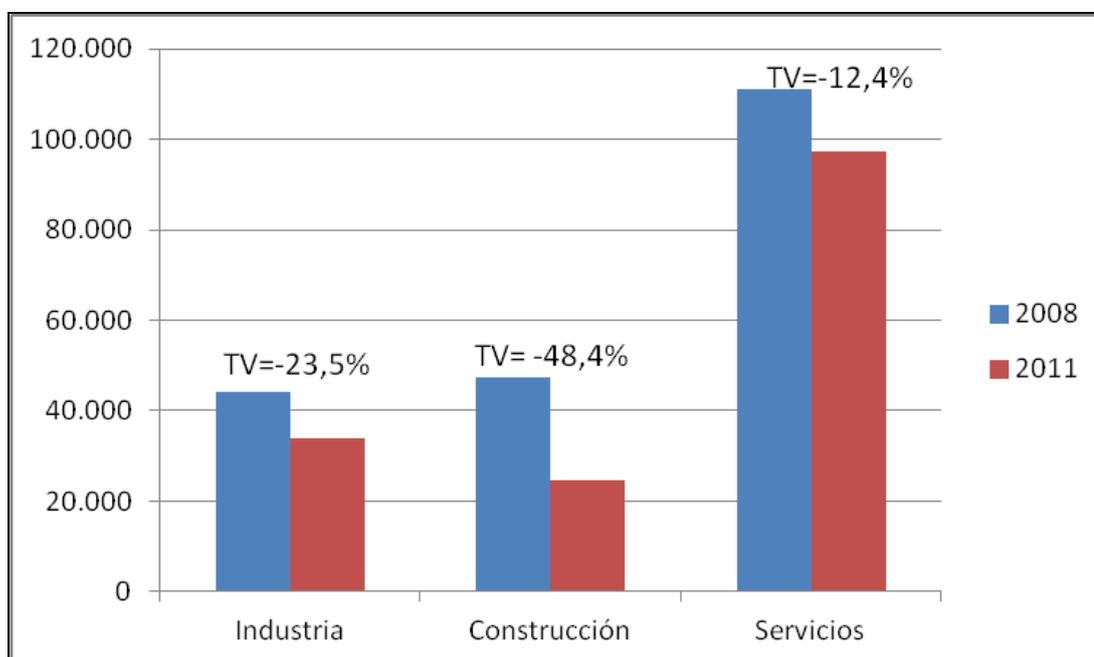
Coincidiendo con los resultados del análisis de las Tablas del anterior apartado, la Región de Murcia se comporta peor que el total nacional (Tabla 7 y 8). También se observa que el sector de la construcción es el más afectado, reduciéndose el empleo en la Región de Murcia de manera muy acusada (-64,4%).

TABLA 7. DISTRIBUCIÓN DE ASALARIADOS POR SECTORES EN ESPAÑA
(10 O MÁS ASALARIADOS)

Sector	2008	2011	T.V. 2011/2008
Industria	44.133	33.764	-23,5%
Construcción	47.433	24.478	-48,4%
Servicios	111.025	97.265	-12,4%

Fuente: Elaboración propia a partir del Instituto Nacional de Estadística.

GRÁFICO 7. DISTRIBUCIÓN DE ASALARIADOS POR SECTORES EN ESPAÑA
(10 O MÁS ASALARIADOS)



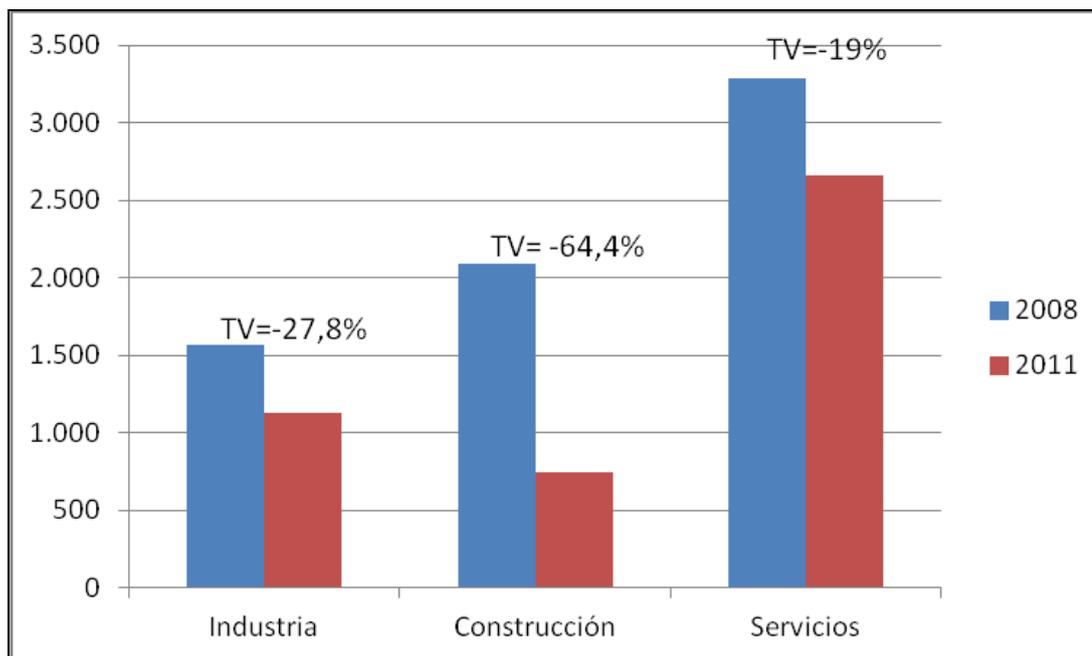
Fuente: Elaboración propia a partir del Instituto Nacional de Estadística.

TABLA 8. DISTRIBUCIÓN DE ASALARIADOS POR SECTORES EN LA REGIÓN
DE MURCIA (10 O MÁS ASALARIADOS)

Sector	2008	2011	T.V. 2011/2008
Industria	1.565	1.130	-27,8%
Construcción	2.090	745	-64,4%
Servicios	3.288	2.662	-19,0%

Fuente: Elaboración propia a partir del Instituto Nacional de Estadística.

GRÁFICO 8. DISTRIBUCIÓN DE ASALARIADOS POR SECTORES EN LA REGIÓN DE MURCIA (10 O MÁS ASALARIADOS)



Fuente: Elaboración propia a partir del Instituto Nacional de Estadística.

Los resultados anteriores permiten explicar, en parte, porqué la crisis ha afectado con mayor intensidad a los hombres que a las mujeres. El hecho de que haya afectado con mayor intensidad al sector de la construcción, en el que trabajan en mayor medida los hombres, explicaría el deterioro más intenso experimentado por el empleo del colectivo masculino.

No obstante, el ajuste del empleo también ha incidido entre las mujeres, con menor intensidad, pero a un ritmo creciente, por el papel que ha jugado el gasto público en aquellas actividades en las que las mujeres tienen un peso importante, y porque la destrucción del empleo ha empezado a afectar a actividades del sector servicios donde la participación de las mujeres es muy importante, como comercio u hostelería.

A pesar de que los hombres han sido los más perjudicados por la pérdida de empleo, las mujeres siguen manteniendo una posición bastante desigual con respecto a ellos. Así se constata en relación a los principales indicadores del mercado de trabajo (menor tasa de actividad, menor tasa de empleo, mayor tasa de paro y mayor tasa de temporalidad), además de sufrir una fuerte segregación ocupacional y sectorial, grandes diferencias salariales y una mayor tasa de trabajo a tiempo parcial.

A continuación hablaremos de todos estos indicadores y de la posición desigual entre distintos sexos.

MENOR TASA DE ACTIVIDAD

En los últimos 10 años ha aumentado el número de mujeres que quieren trabajar a un ritmo mayor que en el caso de los hombres (el 60% de las nuevas personas que se han incorporado al mercado de trabajo son mujeres, alrededor de 3.200.000).

Desde que comenzaron a sentirse los efectos de la crisis, a diferencia de lo que ocurre entre los hombres, en los que disminuye el número de activos, entre las mujeres crece de forma continuada. En el último año se han incorporado 138.500 mujeres al mercado de trabajo, mientras que entre los hombres crece el número de personas que lo abandonan (233.100 activos menos).

Sin embargo, a pesar de que el número de mujeres que quiere trabajar aumenta de forma continua, y el de los hombres disminuye, la tasa de actividad femenina sigue siendo muy inferior a la de los hombres (66,4% frente al 81,6%). Esta diferencia se reproduce en todos los tramos de edad, si bien es verdad que a menor edad menores son las diferencias, pero no por ello menos importantes.

Las mujeres en edad de trabajar son 700.000 más que los hombres, mientras que las mujeres que se declaran activas laboralmente son 2,6 millones menos que los hombres.

Todo ello nos indica la situación de desigualdad de la que parten las mujeres, y la necesidad de políticas que favorezcan y faciliten la incorporación y el mantenimiento de las mujeres al mercado de trabajo.

MENOR TASA DE EMPLEO

En los últimos 10 años hay alrededor de 3 millones de mujeres más con empleo (se ha pasado de 5 a 8 millones), mientras que entre los hombres se pasa de 9 a 10 millones de ocupados. En el último año, tanto los hombres

como las mujeres pierden empleo, si bien la incidencia entre los hombres es mucho mayor que entre las mujeres (-591.000 y -105.700, respectivamente).

De hecho, la tasa de empleo ha disminuido con mayor intensidad entre los hombres, que pasa de un 68,6% en 2009TI a un 65,2% en 2010TI (-3,4 puntos porcentuales), que entre las mujeres, que pasa de un 53,7% a un 53% (-0,7 puntos porcentuales).

A pesar de que las diferencias entre las tasas de empleo de hombres y mujeres se han acortado, fundamentalmente por la fuerte destrucción de empleo entre los hombres, éstas siguen siendo muy importantes (desde 2009TI a 2010TI se pasa de una diferencia de 14,9 a 12,2 puntos porcentuales).

Cabe destacar que las diferencias entre hombres y mujeres, en relación a la tasa de empleo, perduran independientemente de la edad y del nivel de estudios, si bien éstas se reducen a medida que disminuye la edad y a medida que aumentan los niveles de estudio.

ELEVADA TASA DE PARO

Hace 10 años las diferencias en las cifras de paro de hombres y mujeres eran más evidentes, ya que la tasa de paro de las mujeres (21,56%) duplicaba a la de los hombres (10,34%) y el 58% de las personas en paro eran mujeres. La mayor incidencia de la crisis entre los hombres ha incrementado sus cifras de paro en un 130,8%, frente al incremento del 35,6% entre las mujeres, por lo que las diferencias se han acortado. En el primer trimestre de 2010 sólo hay una diferencia de 0,2 puntos porcentuales entre las tasas de paro de hombres y mujeres, mientras que en el año 2000 la diferencia era de 11,22 puntos.

En el primer trimestre de 2010, según los datos de la EPA, hay 2.059.000 mujeres paradas, el 44,6% del total de desempleados.

La tasa de paro de las mujeres mayores de 16 años en este trimestre se sitúa en el 20,16%, frente al 19,96% de la de los hombres. Esta tasa supone 2,15 puntos porcentuales más que en el año anterior y más de 8 puntos porcentuales respecto a 2008.

El incremento de la tasa de paro entre las mujeres en el último año se debe a la destrucción de empleo (un 43% del aumento del paro) y a la incorporación de más mujeres a la población activa (un 56,7%).

Por edades, las mujeres menores de 30 años en conjunto tienen una tasa de paro superior al 23%; destacan las jóvenes de 16 a 19 años con una tasa de paro del 60,42%.

Anualmente, entre las mujeres, el paro sube un 13,4% en general. Por edades, se incrementa en todos los tramos, a excepción de las más jóvenes, de 16 a 19 años, que baja un 15,7% debido al abandono de la búsqueda activa de empleo. Las mayores subidas del paro entre las mujeres se dan entre los 35 y 39 años (+21,9%), los 45 y 49 (+23,6%) y de 60 a 64 años (+30,8%).

El mayor porcentaje de paradas se encuentra entre las paradas de larga duración que dejaron su empleo hace más de un año (40,9%).

Las ramas de actividad con mayor presencia de mujeres paradas son comercio al por mayor y al por menor (con el 9,4% de las mujeres que están en paro) y hostelería (8,8%). La destrucción de empleo, que en un principio afectó principalmente a la construcción, se ha ido extendiendo también al sector servicios y, dentro de él, a estas dos ramas, comercio y hostelería, con mayor presencia de mujeres.

MAYOR TASA DE TEMPORALIDAD

Una de las características más relevantes de nuestro mercado de trabajo es su alta tasa de temporalidad, si bien ésta ha disminuido en los últimos años con motivo de las medidas adoptadas en el marco del Acuerdo para la Mejora del Crecimiento y del Empleo y por la incidencia que ha tenido la crisis en la destrucción del empleo temporal (en los últimos dos años se ha pasado de un 30,1% a un 24,4%, 5,7 puntos porcentuales menos).

A lo largo de todos estos años la tasa de temporalidad de las mujeres ha sido muy superior a la de los hombres. De hecho, si bien las diferencias se han estrechado, todavía sigue siendo muy significativa. En el primer trimestre de 2010 la tasa de temporalidad de los hombres se sitúa en un

23,2% y la de las mujeres en un 25,8%, y ello a pesar de la fuerte destrucción de empleo temporal que se ha dado entre los hombres y al incremento continuado de la contratación indefinida entre las mujeres. Si bien cabe destacar que, a diferencia de lo sucedido hasta ahora, en que la destrucción de empleo temporal había sido muy superior entre los hombres, comienza a cambiar la tendencia. Así, en este último año, el 60,6% del empleo asalariado temporal destruido estaba ocupado por mujeres. Este hecho está relacionado con la extensión de los efectos de la crisis al sector servicios, como ya hemos comentado, especialmente a hostelería y comercio, caracterizados por sus altas tasas de temporalidad y donde las mujeres tienen una fuerte presencia.

Resulta interesante analizar la temporalidad según el tipo de sector. Las mujeres representan más de la mitad del empleo asalariado en el sector público (54%) y tienen una tasa de temporalidad muy superior a la de los hombres (28,4% frente a un 18,1%, 10,3 puntos porcentuales más), cuando en el sector privado ya es casi igual (la brecha no llega a un punto).

Hace 10 años la diferencia de temporalidad entre mujeres y hombres en el sector público era de 8 puntos y en el privado era casi de 4 puntos. Hoy la brecha general de temporalidad entre mujeres y hombres en el conjunto del empleo se ha reducido; sin embargo, en el sector público sigue siendo un problema muy serio la alta tasa de temporalidad, en especial entre las mujeres.

FUERTE SEGREGACIÓN OCUPACIONAL

En el ámbito laboral, y a pesar de los avances educativos de las mujeres, todavía son muchas las que se ocupan en empleos no cualificados. En primer lugar, se ocupan en empleos no manuales (tareas administrativas y comercio); en segundo lugar, en los empleos más cualificados; y, en tercer lugar, en los empleos menos cualificados. Los hombres tienen una distribución más homogénea entre las tres categorías y se ocupan más en los empleos manuales cualificados; después, en los servicios más cualificados y, en tercer lugar, en los empleos no cualificados.

Estos datos no deben ocultar que también hay más mujeres ocupadas con formación media y alta, pero lo que ponen de manifiesto es que la segregación ocupacional no está disminuyendo, y que puede haber una sobre-cualificación en los puestos de trabajo a los que se accede.

En este último año, entre las mujeres sólo se crea empleo en dos ocupaciones: técnicos y profesionales científicos e intelectuales y técnicos y profesionales de apoyo. En el resto de ocupaciones se pierde empleo, entre las que destacan las empleadas de tipo administrativo (-59.900), le sigue las empleadas de servicios de restauración y vendedora de comercio (-48.800), las trabajadoras no cualificadas (-41.100) y las operadoras de instalaciones y maquinarias (-24.900).

ALTA TASA DE TRABAJO A TIEMPO PARCIAL

En 2010, en relación a la jornada laboral, los contratos a tiempo completo disminuyen un 4,6% respecto al año anterior, mientras los contratos a tiempo parcial crecen un 1,8%.

Los contratos a tiempo completo disminuyen tanto entre los hombres como entre las mujeres, aunque la disminución es mayor entre los hombres (-6,3% frente a -2%).

Por su parte los contratos a tiempo parcial aumentan tanto entre los hombres (28.100), como entre las mujeres (10.500). La tasa de trabajo a tiempo parcial se eleva al 14%.

Del total de asalariados con jornada a tiempo parcial, el 80,6% son mujeres y el 19,4% hombres. Del total de mujeres asalariadas el 24,2% tiene jornada a tiempo parcial.

Analizando los datos por sectores, entre los asalariados a tiempo parcial del sector público el 79% son mujeres y el 21% hombres. En el sector privado los datos son similares, el 80,7% de los asalariados a tiempo parcial son mujeres y el 19,3% hombres.

Del total de asalariados con jornada a tiempo parcial el 58,2% tienen contratos indefinidos y el 41,8% temporales.

La tasa de temporalidad entre los asalariados a tiempo parcial (42%) es muy superior a la de los asalariados a tiempo completo (22%). De hecho, el peso de la temporalidad entre las mujeres asalariadas a tiempo parcial es del 38%, mientras que en el caso de los hombres un 58% de los que trabajan a tiempo parcial lo hacen con un contrato temporal. Es decir, hay más mujeres que hombres trabajando con jornada a tiempo parcial; sin embargo, entre éstas los empleos son más estables.

GRANDES DIFERENCIAS SALARIALES POR RAZÓN DE GÉNERO

Finalizamos el tema de las diferencias entre sexos con los datos de la última Encuesta de Estructura Salarial publicada en 2009, donde nos dicen que las diferencias de salarios entre hombres y mujeres se han aminorado en 2007 pero siguen siendo alarmantes, ya que el salario que reciben las mujeres es un 25,4% inferior al de los hombres.

3. Efectos de la crisis económica sobre la Economía Social

Una vez realizado el análisis de los efectos de la crisis en el mercado de trabajo de la economía en general, vamos a estudiar cómo le ha afectado a la economía social en particular.

Intentaremos determinar quién ha sufrido más, si las empresas o los empleados, tanto de las entidades de economía social, como de la economía en general.

También prestaremos especial atención a la Región de Murcia, comparándola con el total de Comunidades Autónomas, determinado quién sobrelleva mejor la crisis y qué tipo de empresas.

A continuación pasamos a analizar la evolución del número total de cooperativas, incluidas aquellas cuyos socios han optado por cotizar en el régimen de autónomos, y de sociedades laborales, junto con su empleo, comparándola también con la evolución del total de la economía española.

3.1. Análisis del comportamiento de cooperativas y sociedades laborales

3.1.1. Cooperativas

Las cooperativas son asociaciones autónomas de personas que se unen voluntariamente para formar una organización democrática cuya administración y gestión debe llevarse a cabo de la forma que acuerden los socios.

Su intención es hacer frente a las necesidades y aspiraciones económicas, sociales y culturales comunes a todos los socios mediante una empresa. La diversidad de necesidades y aspiraciones (trabajo, consumo, comercialización conjunta, enseñanza, crédito, etc.) de los socios, que conforman el objeto social o actividad corporativizada de estas empresas, define una tipología muy variada de cooperativas, entre las que, por su importancia, destacan las de trabajo asociado y las agrarias.

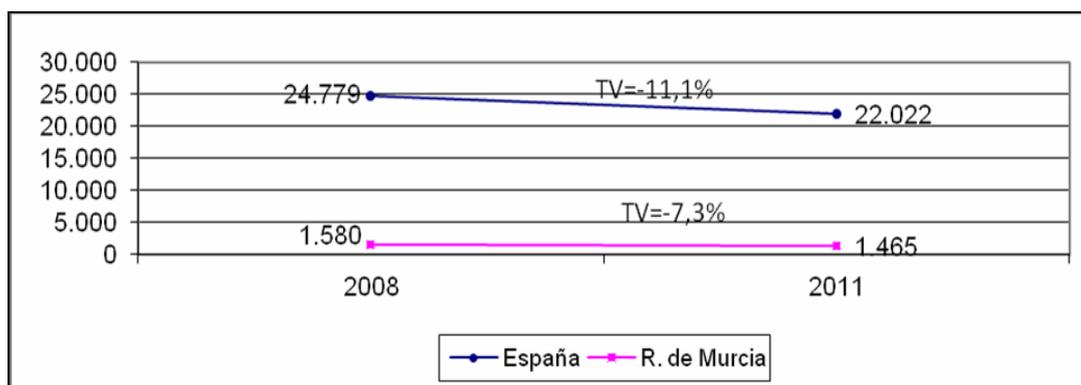
Del análisis de la información que aparece en las tabla siguientes, se deduce que el número total de cooperativas, incluyendo los autónomos, se reduce en un 11,1% en el total nacional, 4 puntos porcentuales por encima de la Región de Murcia, que se experimenta una reducción del 7,3%.

TABLA 9. EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE COOPERATIVAS

Cooperativas	Número	Número	T.V.
	2008	2011	2011/2008
España (E)	24.779	22.022	-11,1%
R. de Murcia (RM)	1.580	1.465	-7,3%
% RM/E	6,4%	6,7%	-

Fuente: Elaboración propia a partir del Ministerio de Empleo y Seguridad Social.

GRÁFICO 9. EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE COOPERATIVAS



Fuente: Elaboración propia a partir del Ministerio de Empleo y Seguridad Social.

Respecto al empleo, contemplamos que la Región de Murcia se ve ligeramente más afectada que el total de las comunidades autónomas, no llegando a ser la diferencia de un punto porcentual. Este comportamiento es debido a que los sectores más afectados respecto al empleo son la agricultura y la construcción, pilares clave en la economía de esta Región.

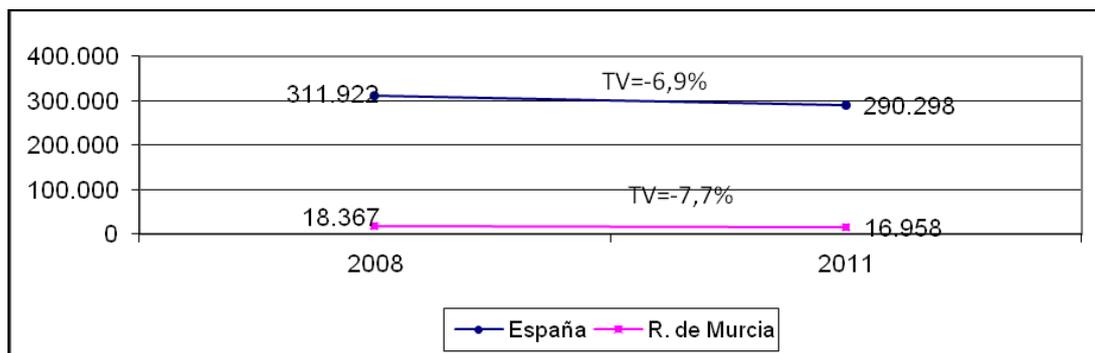
Tanto la agricultura como la construcción se ven fuertemente afectados, siendo su reducción en el empleo del 21,9% y del 31,3%, respectivamente. Los demás sectores también se han visto afectados pero de forma más sutil, disminuyendo un 6,1% en la industria y un 1,8% en el sector servicios.

TABLA 10. EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE TRABAJADORES EN COOPERATIVAS (INCLUIDOS AUTÓNOMOS)

Cooperativas	Número de trabajadores	Número de trabajadores	T.V. 2011/2008
	2008	2011	
España	311.922	290.298	-6,9%
R. de Murcia	18.367	16.958	-7,7%
% RM/E	5,9%	5,8%	-

Fuente: Elaboración propia a partir del Ministerio de Empleo y Seguridad Social.

GRÁFICO 10. EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE TRABAJADORES EN COOPERATIVAS (INCLUIDOS AUTÓNOMOS)



Fuente: Elaboración propia a partir del Ministerio de Empleo y Seguridad Social.

TABLA 11. EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE TRABAJADORES EN COOPERATIVAS POR SECTORES EN ESPAÑA (INCLUIDOS AUTÓNOMOS)

Sector	2008	2011	T.V. 2011/2008
Agricultura	40.771	31.855	-21,9%
Industria	67.349	63.212	-6,1%
Construcción	16.383	11.248	-31,3%
Servicios	187.419	183.983	-1,8%
TOTAL	311.922	290.298	-6,9%

Fuente: Elaboración propia a partir del Ministerio de Empleo y Seguridad Social.

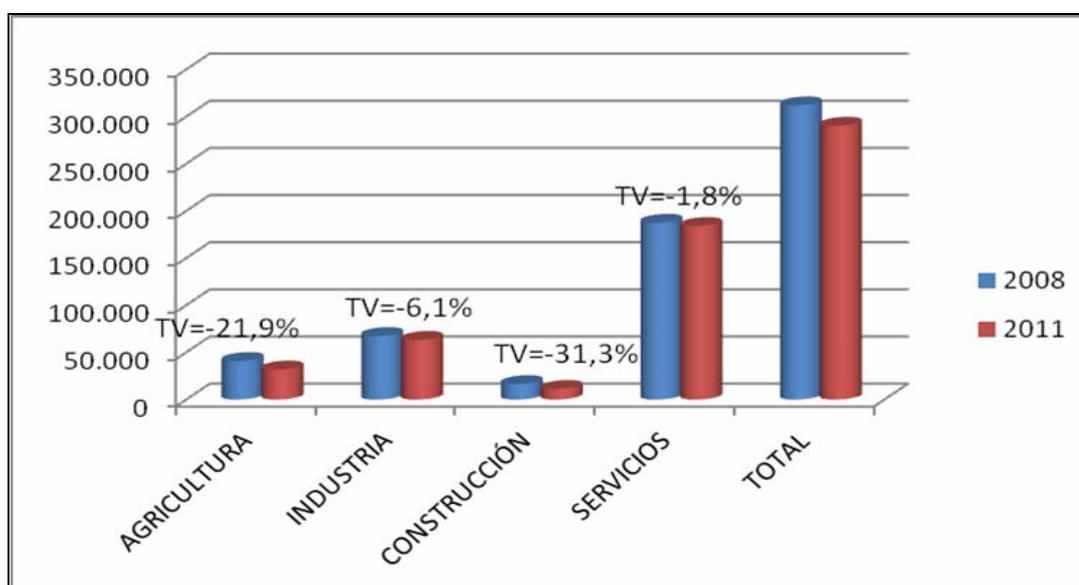
De nuevo, la comparación del comportamiento entre las cooperativas y la totalidad de las empresas españolas (Tabla 1 y 2) revela que, al contrario de lo que sucede con el número de empresas, la disminución del empleo en el periodo 2008-2011 se ve notablemente menos afectada en el total de cooperativas que en el de empresas de la economía española. Este mismo resultado se obtiene si la comparación entre cooperativas y total de empresas se hace por sectores de actividad (Tabla 5 y 7).

La explicación de este mejor comportamiento de las cooperativas, quizá, podríamos encontrarlo en sus características singulares como empresas de economía social, entre las que figura anteponer las personas al capital. Esto haría que en situaciones de dificultad estas empresas no opten por reducir el número de trabajadores, sino que basándose en el principio de solidaridad

optan por distribuir el trabajo entre el conjunto de empleados, aunque éstos tengan que hacer sacrificios en cuanto a la duración de la jornada o el salario percibido.

Aunque interesantes, estos resultados, han de ser tomados con cautela en la medida que estamos comparando datos procedentes de diferentes fuentes, del “Directorio Central de Empresas del Instituto Nacional de Estadística” y del “Ministerio de Empleo y Seguridad Social”.

GRÁFICO 11. EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE TRABAJADORES EN COOPERATIVAS POR SECTORES EN ESPAÑA (INCLUIDOS AUTÓNOMOS)



Fuente: Elaboración propia a partir del Ministerio de Empleo y Seguridad Social.

3.1.2. Sociedades laborales

A continuación examinaremos las sociedades laborales, las cuales pueden crearse como sociedades anónimas (S.A.) o de responsabilidad limitada (S.L.), con unas características propias orientadas a facilitar su control por los trabajadores socios que prestan sus servicios en ellas.

El objetivo fundamental de estas empresas es dotar a los trabajadores de una participación en la empresa donde prestan sus servicios. También es una de las llamadas sociedades de economía social, ya que se utiliza como instrumento para el fomento del empleo.

Su constitución es similar a la de cualquier sociedad anónima o de responsabilidad limitada, pudiendo nacer así o crearse a partir de la modificación de una sociedad anónima o limitada ya existente.

En su constitución se tiene que tener en cuenta los siguientes parámetros:

- Los socios no pueden tener más del 33% del capital, aunque hay algunas excepciones si las acciones/participaciones están en poder del Estado, Comunidad Autónoma o Entidad local.
- El capital social tiene que ser de los trabajadores en más del 50% del mismo.
- Las horas trabajadas al año por los trabajadores no socios con contrato indefinido no han de superar el 25% de las horas trabajadas por los trabajadores que sean socios. Este límite opera en empresas con menos de 25 trabajadores, si la plantilla es superior el límite se establece en el 15%.
- El capital social está formado por acciones, si es una sociedad anónima laboral, o por participaciones, si es una sociedad limitada laboral.

Con la información de las siguientes tablas se analiza la evolución del número total de sociedades laborales y de su empleo, en el periodo 2008-2011, desagregado también por sectores.

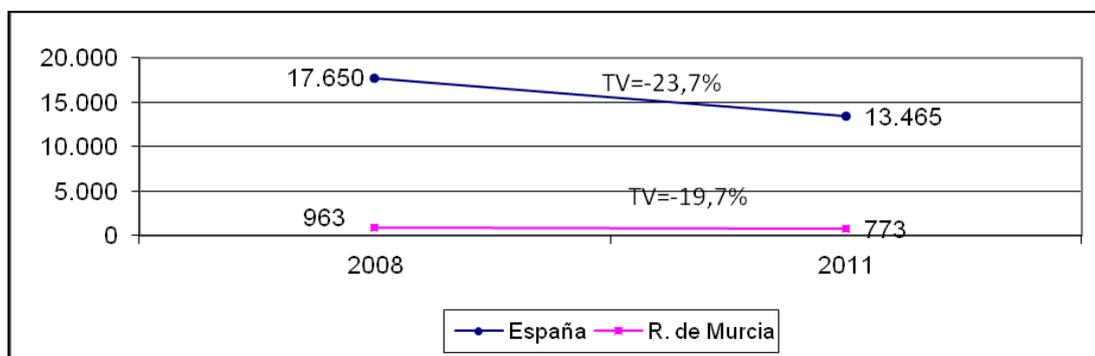
Se aprecia una notable reducción, tanto del número de sociedades laborales como de trabajadores, de más intensidad en España, donde han experimentado un descenso del 23,7% y 26,5% respectivamente, que en la Región de Murcia, donde ha sido del -19,7% y -14,2%. Además, estos descensos, tanto nacional como de la Región de Murcia, son superiores a los experimentados por las cooperativas y por el total de las empresas.

TABLA 12. EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE SOCIEDADES LABORALES

Sociedades Laborales	Número	Número	T.V. 2011/2010
	2008	2011	
España (E)	17.650	13.465	-23,7%
R. de Murcia (RM)	963	773	-19,7%
% RM/E	5,5%	5,7%	-

Fuente: Elaboración propia a partir del Ministerio de Empleo y Seguridad Social.

GRÁFICO 12. EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE SOCIEDADES LABORALES



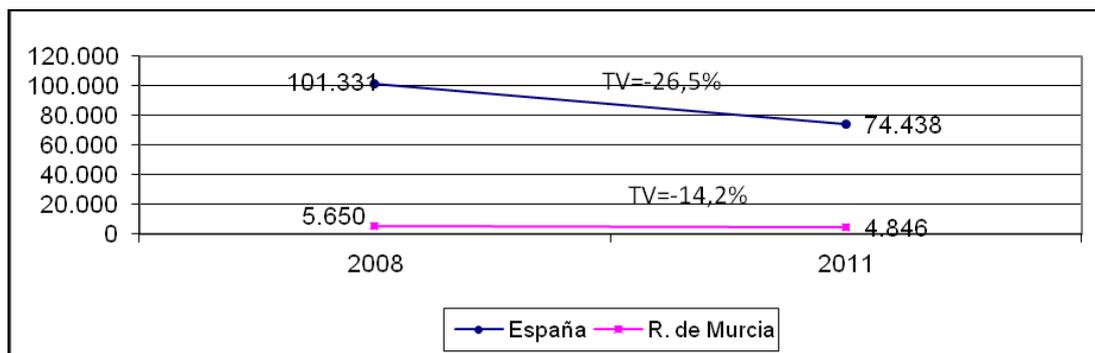
Fuente: Elaboración propia a partir del Ministerio de Empleo y Seguridad Social.

TABLA 13. EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE TRABAJADORES EN SOCIEDADES LABORALES

Sociedades Laborales	Número de trabajadores	Número de trabajadores	T.V. 2011/2008
	2008	2011	
España	101.331	74.438	-26,5%
R. de Murcia	5.650	4.846	-14,2%
% RM/E	5,6%	6,5%	

Fuente: Elaboración propia a partir del Ministerio de Empleo y Seguridad Social.

GRÁFICA 13. EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE TRABAJADORES EN SOCIEDADES LABORALES



Fuente: Elaboración propia a partir del Ministerio de Empleo y Seguridad Social.

Respecto al empleo generado, segregado por sectores, se aprecia que los más afectados han sido la construcción, y a diferencia de las cooperativas, la industria; encontrándonos en el sector de la construcción con una alarmante reducción de casi el 50%, y del 28% en la industria.

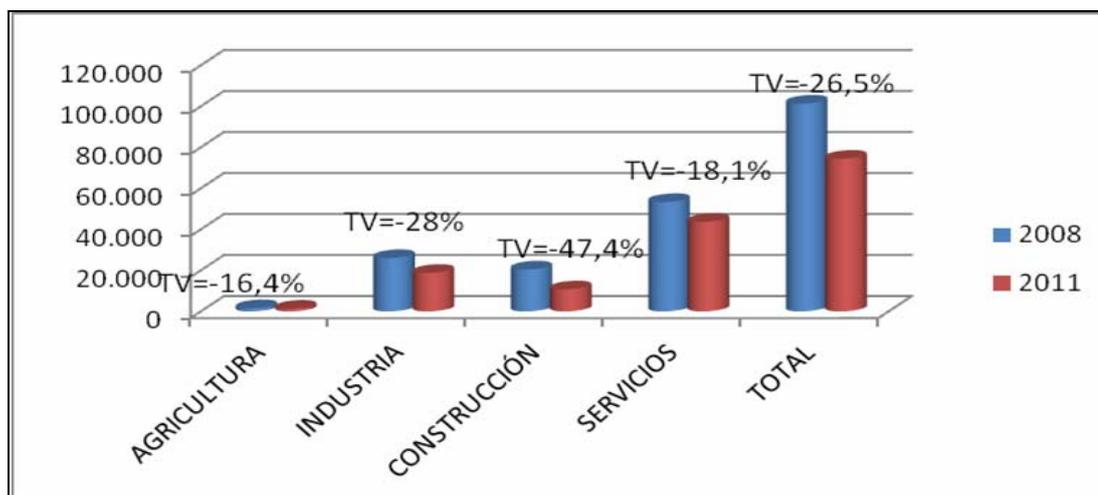
Además, al contrario de lo que sucedía con las cooperativas, se observa que con independencia del sector, el deterioro del empleo en las sociedades laborales ha sido más intenso que en el conjunto de las empresas (Tabla 5).

TABLA 14. EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE TRABAJADORES EN SOCIEDADES LABORALES POR SECTORES EN ESPAÑA

Sector	2008	2011	T.V. 2011/2008
Agricultura	1.540	1.288	-16,4%
Industria	26.021	18.745	-28,0%
Construcción	20.431	10.738	-47,4%
Servicios	53.339	43.667	-18,1%
TOTAL	101.331	74.438	-26,5%

Fuente: Elaboración propia a partir del Ministerio de Empleo y Seguridad Social.

GRAFICA 14. EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE TRABAJADORES EN SOCIEDADES LABORALES POR SECTORES EN ESPAÑA



Fuente: Elaboración propia a partir del Ministerio de Empleo y Seguridad Social.

Una vez analizados los efectos de la crisis en las cooperativas, incluidas aquellas cuyos socios han optado por cotizar en el régimen especial de autónomos, a continuación se estudia el comportamiento del total de las cooperativas, cooperativas de trabajo asociado y agrarias, excluidas las que han optado por el régimen de autónomos, desagregando también por sectores de actividad, tanto para el año 2008 como para el 2011, y la variación acaecida.

3.2. Análisis del comportamiento de cooperativas, excluidas las acogidas al régimen de autónomos

Las cooperativas son asociaciones autónomas de personas que se unen voluntariamente para formar una organización democrática cuya administración y gestión debe llevarse a cabo de la forma que acuerden los socios.

Su intención es hacer frente a las necesidades y aspiraciones económicas, sociales y culturales comunes a todos los socios mediante una empresa. La diversidad de necesidades y aspiraciones (trabajo, consumo, comercialización conjunta, enseñanza, crédito, etc.) de los socios, que conforman el objeto social o actividad corporativizada de estas empresas, define una tipología muy variada de cooperativas, entre las que, por su importancia, destacan las de trabajo asociado y las agrarias.

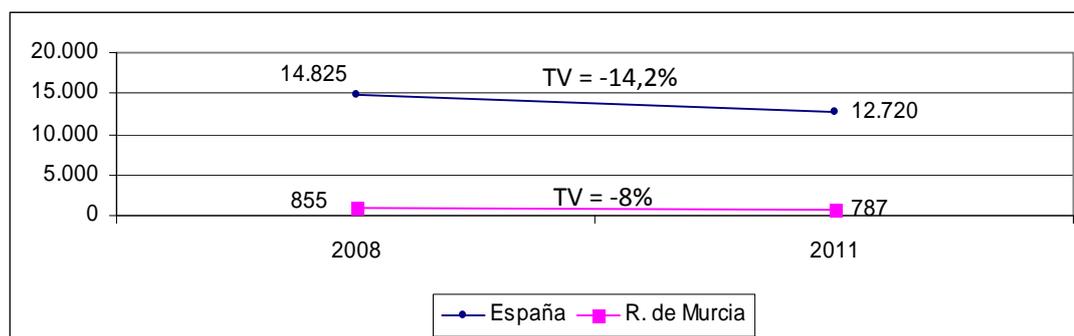
En las Tablas/Gráficos 15, 16 y 17 se observa que las cooperativas durante el periodo transcurrido entre 2008 y 2011 han disminuido notablemente, tanto en número de empresas como en empleo. Este descenso ha sido más acentuado en España que en la Región de Murcia en el caso del número de cooperativas. Así, el número de cooperativas en la Región de Murcia se ha reducido en ese período un 8%, mientras que en el total nacional el descenso ha sido del 14,2%. Sin embargo, el descenso del empleo en las cooperativas de la Región de Murcia ha disminuido un 8%, mientras que en el total de las Comunidades Autónomas ha sido del 7,4%.

TABLA 15. EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE COOPERATIVAS Y DEL EMPLEO GENERADO (2008-2011)

Cooperativas	Nº de cooperativas			Nº de trabajadores		
	2008	2011	% TV 11/08	2008	2011	% TV 11/08
España	14.825	12.720	-14,2	235.551	218.153	-7,4
R. de Murcia	855	787	-8,0	14.094	12.971	-8,0
% RM/E	5,77	6,19	-	5,98	5,95	-

Fuente: Elaboración propia a partir del Ministerio de Empleo y Seguridad Social.

GRÁFICO 15.1. EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE COOPERATIVAS (2008-2011)



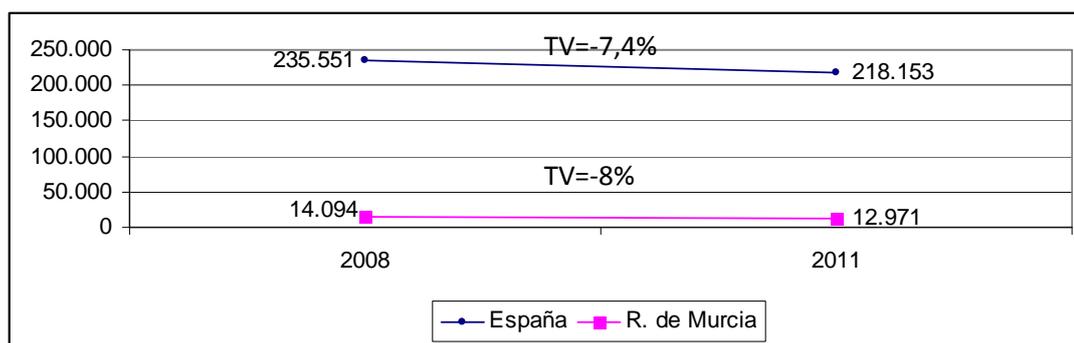
Fuente: Elaboración propia a partir del Ministerio de Empleo y Seguridad Social.

Por otra parte, la comparación del comportamiento de la evolución del número de cooperativas y el empleo generado, con el del total de las empresas (Ver Tabla 1 y 2), revela que el número de cooperativas de

España se reduce el triple que el total de empresas de la economía. Sin embargo, en el caso de la Región de Murcia, las cooperativas se comportan mejor en esta época de crisis, reduciéndose un 2% menos que el total de empresas.

Respecto al empleo, tanto en el total de España, como en Murcia, las cooperativas están sufriendo menos que conjunto de empresas españolas.

GRÁFICO 15.2. EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE TRABAJADORES (2008-2011)



Fuente: Elaboración propia a partir del Ministerio de Empleo y Seguridad Social.

Aunque interesantes, estos resultados, de nuevo, han de ser tomados con cautela en la medida que, como se indicó anteriormente, estamos comparando datos procedentes de diferentes fuentes, del “Directorio Central de Empresas del Instituto Nacional de Estadística” y del “Ministerio de Empleo y Seguridad Social”.

Por su especial importancia dentro de las cooperativas, a continuación vamos a analizar el comportamiento de dos tipos de cooperativas, las de trabajo asociado y las agrarias.

3.2.1. Cooperativas de trabajo asociado

Las cooperativas de trabajo asociado son sociedades que tienen por objeto proporcionar a sus socios puestos de trabajo, mediante su esfuerzo personal y directo, a tiempo parcial o completo, a través de la organización en común de la producción de bienes y servicios para terceros.

Con la información de las siguientes tablas vamos a analizar la variación del número de cooperativas de trabajo asociado, y el de sus empleados.

TABLA 16. EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE COOPERATIVAS DE TRABAJO ASOCIADO Y DEL EMPLEO GENERADO (2008-2011)

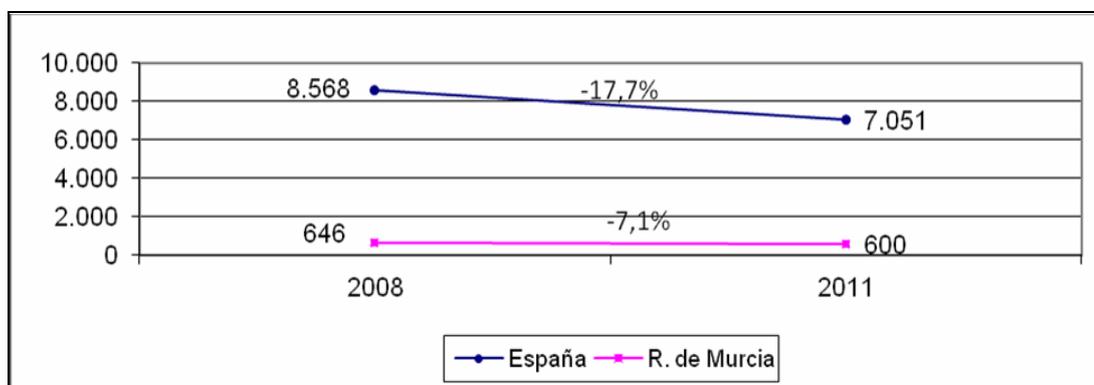
Cooperativas de trabajo asociado	Nº de cooperativas			Nº de trabajadores		
	2008	2011	% TV 08/11	2008	2011	% TV 11/08
España	8.568	7.051	-17,7%	96.183	84.458	-12,2%
R. de Murcia	646	600	-7,1%	5.176	4.977	-3,8%
% RM/E	7,5%	8,5%	-	5,4%	5,9%	-

Fuente: Elaboración propia a partir del Ministerio de Empleo y Seguridad Social.

Estos datos ponen de manifiesto que las cooperativas de trabajo asociado se han comportado mejor en la Región de Murcia que en España, tanto en número, como en empleo generado.

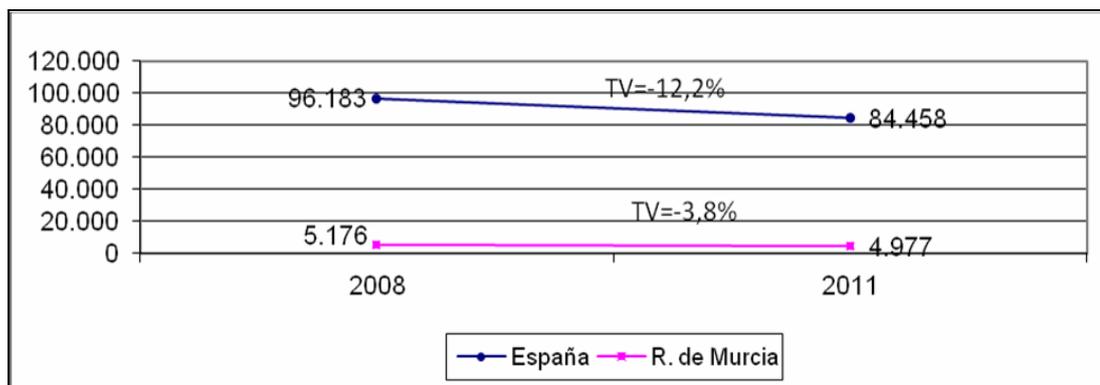
Así, mientras que las cooperativas de trabajo asociado del total nacional han disminuido un 17,71% en número, y un 12,19% en trabajadores, en la Región de Murcia sólo ha descendido un 7,12% y un 3,84% respectivamente. Datos que revelan que las cooperativas de trabajo asociado de la Región de Murcia están resistiendo mejor la crisis que el conjunto de las cooperativas de trabajo asociado de España.

GRÁFICO 16.1. EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE COOPERATIVAS DE TRABAJO ASOCIADO (2008-2011)



Fuente: Elaboración propia a partir del Ministerio de Empleo y Seguridad Social.

GRÁFICO 16.2. EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE TRABAJADORES EN COOPERATIVAS DE TRABAJO ASOCIADO (2008-2011)



Fuente: Elaboración propia a partir del Ministerio de Empleo y Seguridad Social.

La comparación del comportamiento entre las cooperativas de trabajo asociado y la totalidad de las empresas de la economía (Tabla 1 y 2) también revela datos interesantes, pero sólo en el caso de la Región de Murcia. En esta Región se observa que las cooperativas de trabajo asociado se ven menos afectadas tanto en disminución de entidades como en empleo, en comparación al total de la economía regional. Por lo tanto se vuelve a confirmar que las cooperativas de trabajo asociado de la Región de Murcia están encajando mejor la crisis que el conjunto de las empresas. Sin embargo, este comportamiento no se puede hacer extensible al conjunto de las cooperativas de trabajo asociado españolas.

La explicación de este mejor comportamiento de las cooperativas de trabajo asociado murcianas, quizá, podríamos encontrarlo en sus características singulares como empresas de economía social, entre las que figura sus fines. Las mismas tienen por objeto garantizar los puestos de trabajo de sus socios a través de la organización en común de la producción de bienes o servicios para terceros. Sus particularidades residen, así, en el régimen de los socios, ya que las aportaciones de éstos consisten en su trabajo, sin perjuicio de las que realicen en dinero o bienes. Esto podría explicar, en gran medida, que en situaciones de dificultad estas empresas no opten por reducir el número de trabajadores, sino que, aplicando el principio de solidaridad, distribuyen el trabajo entre el conjunto de empleados, aunque estos tengan que hacer sacrificios en cuanto a la duración de la jornada o el salario percibido.

Estas cooperativas conjugan al tiempo, profesionalidad, flexibilidad y participación. Representan un modelo de empresa en el que los objetivos económicos y empresariales se integran con otros de carácter social. Se consigue así un crecimiento económico basado en el empleo, la equidad social y la igualdad.

Tendrán que funcionar como una empresa cualquiera, pero la propiedad, que toma las decisiones, no se establece por aportar el capital, sino por aportar la necesidad (un puesto de trabajo), y los medios de que disponen para satisfacerla. Serán socios los que quieran si reúnen las condiciones adecuadas (que se concretarán en los estatutos).

Además, todos los socios, de manera democrática, la gestionarán, lo que implica, naturalmente en su caso, el contratar un gerente o equipo de profesionales de la administración, en las condiciones que se acuerde. Los excedentes que se consigan se distribuirán entre los socios (de manera que nadie se lucre a costa de los otros), o se emplearan en reservas para la cooperativa o en atenciones a la comunidad.

Son organizaciones autónomas e independientes y ponen especial acento en la educación y formación, procurando cooperar entre ellas y con otras organizaciones con quienes comparten valores.

La norma principal porque se ha de regir una cooperativa son los propios estatutos que han redactado y aprobado sus socios fundadores con los límites que establece la ley de cooperativas de su comunidad autónoma.

Por otra parte, sus gastos de constitución suelen ser muy reducidos, y gozan de importantes beneficios fiscales.

Una vez analizadas las cooperativas de trabajo asociado, a continuación pasamos a estudiar el comportamiento de las cooperativas agrarias durante el periodo 2008-2011.

3.2.2. Cooperativas agrarias

Estas cooperativas son verdaderamente importantes en nuestro país, especialmente en la Región de Murcia, debido a que la agricultura representa un sector estratégico en la economía regional.

De la superficie total de la región, un 50% (566.623 ha) está destinada a tierras de cultivo, de las cuales el 67% se explotan como secano y el 33% restante como regadío.

La Región de Murcia, y su rica huerta, están consideradas una de las tierras más fértiles y prósperas de toda España, dando origen a una actividad agraria basada en la calidad, el equilibrio medioambiental, con un alto porcentaje de riego por goteo, y la inversión en I+D+I para garantizar la viabilidad de los nuevos cultivos implantados y la rentabilidad de los tradicionales.

El resultado de esta actividad agraria es una amplia gama de productos hortofrutícolas que gozan de una sólida posición y gran prestigio en los mercados nacionales e internacionales, algunos de los cuales brillan con luz propia por sus excepcionales características y su indudable calidad.

En las sucesivas tablas vamos a estudiar el descenso del número de cooperativas agrarias y del empleo durante el periodo 2008-2011.

Se observa que, en número de cooperativas agrarias, la evolución de la Región de Murcia se comporta ligeramente peor que el total de comunidades autónomas, con una diferencia del 1%, siendo en Murcia el descenso de un 5,4% frente al 4,5% del correspondiente al conjunto de las CC.AA.

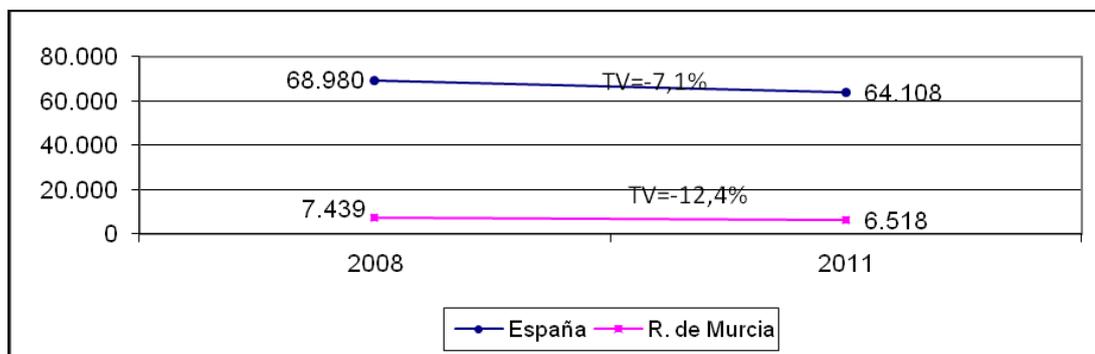
TABLA 17. EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE COOPERATIVAS AGRARIAS Y DEL EMPLEO GENERADO (2008-2011)

Cooperativas agrarias	Nº de cooperativas			Nº de trabajadores		
	2008	2011	% TV 08/11	2008	2011	% TV 11/08
España	3.576	3.415	-4,5%	68.980	64.108	-7,1%
R. de Murcia	148	140	-5,4%	7.439	6.518	-12,4%
% RM/E	4,1%	4,1%	-	10,8%	10,2%	-

Fuente: Elaboración propia a partir del Ministerio de Empleo y Seguridad Social.

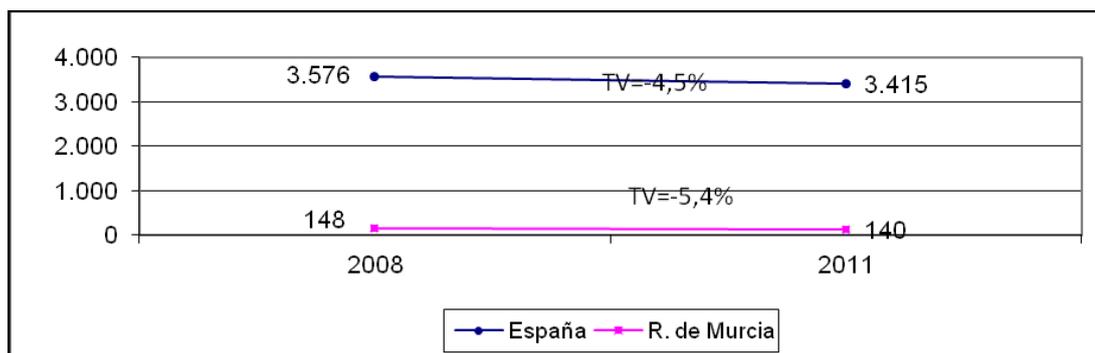
Respecto al número de trabajadores en estas cooperativas, la Región de Murcia también se ha visto más afectada que en el total nacional, siendo las variaciones de un -12,38% y -7,06%, respectivamente.

GRÁFICO 17.1. EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE COOPERATIVAS AGRARIAS (2008-2011)



Fuente: Elaboración propia a partir del Ministerio de Empleo y Seguridad Social.

GRÁFICO 17.2. EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE TRABAJADORES EN COOPERATIVAS AGRARIAS (2008-2011)



Fuente: Elaboración propia a partir del Ministerio de Empleo y Seguridad Social.

Por último, se analizan las diferencias de comportamiento entre las cooperativas agrarias y la totalidad de las empresas de la economía española y murciana (ver tabla 1 y 2).

Se observa que, en el conjunto de España, las cooperativas agrarias soportan mejor la crisis que la totalidad de las empresas de la economía española, tanto en la reducción de empresas como del empleo. En cambio, en la Región de Murcia las cooperativas tienen un comportamiento similar en el empleo, pero mejor en cuanto al número de empresas.

CONCLUSIONES

La economía social se define como el conjunto de organizaciones de productores, consumidores, ahorradores, trabajadores, etc., que operan regidas por los principios de participación democrática en las decisiones, autonomía de la gestión y la primacía del ser humano sobre el capital. Las prácticas de estas organizaciones se circunscriben en una nueva racionalidad productiva, donde la solidaridad es el sostén del funcionamiento de las iniciativas. Se diferencian de la racionalidad capitalista que no es ni solidaria ni inclusiva, y de la economía pública que no permite la posibilidad de auto gestionarse.

La economía social presenta los siguientes principios esenciales

- Democratización y gran importancia de las decisiones tomadas por los trabajadores: en una cooperativa, cada miembro tiene un voto, independientemente de los bienes que haya aportado.
- Priman las personas frente al capital en el reparto de los beneficios.
- Es más importante prestar servicios a los propios socios o a la sociedad en conjunto que obtener el máximo beneficio.
- Se trata de organizaciones autónomas que pertenecen a sus socios que, en su mayor parte, desempeñan su actividad laboral en la misma, y no al Estado u otras entidades.

A finales del siglo XIX, el concepto de economía social tiene un sentido mucho más amplio que el del sector al que se refiere hoy en día, aunque cooperativas, mutualidades y asociaciones ocupan ya un lugar central. Las fuentes de confusión van a acentuarse todavía más a lo largo del siglo XX.

Coexisten distintos enfoques de Economía Social

- El enfoque europeo (de raíz francófona), es el de la Economía Social, que concibe al Sector No Lucrativo como una parte integrante de un campo más amplio, el del «Tercer Sector» que se denomina como Economía Social.
- El enfoque anglosajón, es el de las Nonprofit organizations (NPO), el cual plantea identificar al Sector No Lucrativo con el ‘Tercer Sector’ a partir de la aplicación del Principio de No Distribución de Beneficios (PNDB), integrando obviamente al resto de entidades que no aplican el PNDB en los otros dos sectores institucionales.

Los economistas Chaves R. y Monzón J.L. realizaron una investigación dirigida, en primer lugar, a valorar el nivel de reconocimiento del concepto de Economía Social en tres ámbitos relevantes, a saber, el de las administraciones públicas, el del mundo académico-científico y el del propio sector de la Economía Social de cada país, y en segundo lugar, a identificar y valorar otros conceptos próximos.

Los resultados permiten identificar tres grupos de países

- Países donde el concepto de ES presenta mayor aceptación: Francia, Italia, Portugal, España, Bélgica, Irlanda y Suecia.
- Países donde el concepto de ES presenta un nivel medio (relativo) de aceptación: Chipre, Dinamarca, Finlandia, Grecia, Luxemburgo, Letonia, Malta, Polonia y Reino Unido. En estos países el concepto de ES convive con otros conceptos, como el de Sector No Lucrativo (Nonprofit sector), Sector Voluntario y el de Empresas Sociales.

- Países con escaso o nulo reconocimiento del concepto de ES : En el grupo de países integrado por Austria, República Checa, Estonia, Alemania, Hungría, Lituania, Países Bajos y Eslovenia, grupo integrado mayoritariamente por países de la última ampliación de la Unión Europea y países germánicos, el concepto de ES es poco conocido o incipiente, gozando de mayor nivel de reconocimiento relativo los conceptos afines de Sector No Lucrativo, Sector Voluntario y Sector de organizaciones no gubernamentales.

España entró en recesión en el segundo trimestre de 2008 y permaneció en esa situación hasta el primero de 2010, fecha en que inició una modesta recuperación que se ha quebrado en la segunda mitad de 2011, ante la intensificación de la crisis de deuda soberana y su generalización a un número cada vez mayor de países.

Efectos de la crisis sobre las empresas y el mercado de trabajo

Del análisis de la evolución del número de empresas y de trabajadores en el período 2008-2011 se observa una:

- Reducción del número de empresas, de mayor intensidad en la Región de Murcia (-10,5%) que en España (-5,28%).
- Reducción del empleo total, también más intenso en la Región de Murcia (-12,3%) que en España (-10,6%), con independencia del sexo.
- Reducción del empleo por sexos. La crisis está afectando mayormente a hombres que a mujeres. A pesar de que los hombres han sido los más perjudicados por la pérdida de empleo, las mujeres siguen

manteniendo una posición inferior respecto a ellos con relación a los principales indicadores del mercado de trabajo (menor tasa de actividad, menor tasa de empleo, mayor tasa de paro y mayor tasa de temporalidad), además de sufrir una fuerte segregación ocupacional y sectorial, grandes diferencias salariales y una mayor tasa de trabajo a tiempo parcial.

- Reducción del empleo por sectores. La Región de Murcia y el total nacional se comportan de forma similar en la pérdida de empleo en el sector de la industria (-16,0%) y de los servicios (alrededor del -8,0%). En cambio el empleo en la construcción ha experimentado un deterioro mayor en la Región de Murcia (-43,5%) que en España (-33,1%).

Efectos de la crisis económica sobre la Economía Social

El análisis de la evolución del número de empresas y de trabajadores en el total de cooperativas, incluidas las que sus socios cotizan en el régimen de autónomos, y de sociedades laborales entre los años 2008-2011 revela que:

- La reducción del número de cooperativas es mayor en el conjunto nacional (-11,1%) que en la Región de Murcia (-7,3%).
- Respecto al empleo, contemplamos que en las cooperativas de la Región de Murcia se ve ligeramente más afectado (-7,7%) que en el total de comunidades autónomas (-6,9%). Este comportamiento podría ser debido a que los sectores más afectados por la caída del empleo son la agricultura y, sobre todo, la construcción, sectores más importantes en términos relativos en la economía de esta región.

- La evolución del número de cooperativas en la Región de Murcia (-7,3%) ha sido mejor que en el conjunto de las empresas (-10,5%), al contrario de lo sucedido en España, donde el descenso de las cooperativas (-11,1%) supera al del total de las empresas (-5,28%).
- La caída del empleo generado por las cooperativas ha sido menos intensa, tanto en España (-6,9%) como en la Región de Murcia, que en el conjunto de las empresas (-10,6% en España y -12,3% en la Región de Murcia).
- El descenso del número de sociedades laborales ha sido más intenso en España (-23,7%) que en Región de Murcia (-19,7%), al igual que sucede con el descenso de sus trabajadores (-26,5% en España y -14,2% en la Región de Murcia).
- El sector más afectado por la caída del empleo ha sido la construcción (-47,4%), seguido a gran distancia por la industria (-28,0%), la agricultura (-16,4%) y los servicios (-18,1%).
- Respecto al empleo segregado por sectores, nos damos cuenta de que los más afectados han sido la construcción, y a diferencia de las cooperativas, la industria.
- Las sociedades laborales de España y de la Región de Murcia tienen un comportamiento más deficiente que el conjunto de las empresas, tanto en evolución del número de entidades como del empleo generado, siendo peor en el caso de España.

El análisis de la evolución del número de empresas y de trabajadores en cooperativas, excluidas las que cotizan en el régimen de autónomos, en el período 2008-2011 revela que:

- Las cooperativas han disminuido notablemente en número de empresas y empleo generado, tanto en España como en la Región de Murcia.
- La reducción del número de cooperativas ha sido más intenso en España (-14,2%) que en la Región de Murcia (-8,0%). En cambio la reducción del número de trabajadores ha sido similar (-8,0%).
- El número de cooperativas en España se reducen casi el triple (-14,2%) más que el total de empresas (-5,28%). En cambio, en la Región de Murcia sucede lo contrario, ya que el descenso del número de cooperativas (-8,0%) es inferior al del total de empresas (-10,15%),
- Las cooperativas están resistiendo mejor la pérdida de empleo (-7,4% en España y -8,0% en Murcia), en comparación al resto de empresas, tanto en España (-10,6%) como en la Región de Murcia (-12,3%).
- Las cooperativas de trabajo asociado se han comportado mejor en la Región de Murcia que en España, tanto en la reducción del número (-7,1% en Murcia y -17,7% en España) como del empleo (-3,8% en Murcia y -12,2% en España).
- El número de cooperativas de trabajo asociado en España se reducen más del triple (-17,7%) que el total de empresas (-5,28%). En

cambio, en la Región de Murcia sucede lo contrario, ya que el descenso del número de cooperativas (-7,1%) es inferior al del total de empresas (-10,15%).

- Al contrario que sucede en España, las cooperativas de trabajo asociado en la Región de Murcia están resistiendo mejor la pérdida de empleo (-3,8%) que el conjunto de las empresas (-12,3%).
- Las cooperativas agrarias han tenido peor evolución en la Región de Murcia que en España, tanto en número (descenso del -5,4% en la Región frente al -4,5% de España) como en trabajadores (descenso del -12,4% en la Región frente al -7,1% de España).
- La reducción del número de cooperativas agrarias, tanto en España (-4,5%) como en la Región de Murcia (-5,4%), es inferior al experimentado por el total de las empresas (-5,28% en España y -10,15% en la Región).
- Las cooperativas agrarias de España están resistiendo mejor la pérdida de empleo (-7,1%) que el conjunto de las empresas (-10,6%), mientras que en la Región de Murcia están teniendo un comportamiento similar con una reducción del número de trabajadores alrededor del 12%.

En general, los resultados obtenidos del análisis de la evolución del número de empresas y trabajadores, en el periodo 2008-2010, en cooperativas y sociedades laborales, revelan que la crisis también está afectando seriamente a la Economía Social. Sin embargo, en general, en el caso de las cooperativas, al contrario de lo que sucede con las sociedades laborales, parece que el efecto de la crisis, sobre todo en pérdida de puestos de trabajo, ha sido menos devastador que en el conjunto de la economía,

especialmente en la Región de Murcia. No obstante, esta apreciación se ve matizada en función del sector de actividad en el que operan y, por consiguiente del tipo de cooperativa (trabajo asociado o agraria).

Aunque interesantes, estos resultados, han de ser tomados con cautela en la medida que los datos, de las empresas en general y de las de economía social en particular, se han obtenido de fuentes de información diferentes. Del “Directorio Central de Empresas del Instituto Nacional de Estadística” en el primer caso, y del “Ministerio de Empleo y Seguridad Social” en el segundo.

En cualquier caso, la explicación del aparente mejor comportamiento de las cooperativas, y entre ellas las de trabajo asociado, en comparación con el conjunto de las empresas podría venir explicado, en parte, por sus características singulares como empresas de economía social, entre las que figura sus fines. Las mismas tienen por objeto garantizar los puestos de trabajo de sus socios a través de la organización en común de la producción de bienes o servicios para terceros. Sus particularidades residen, así, en el régimen de los socios, ya que las aportaciones de éstos consisten en su trabajo, sin perjuicio de las que realicen en dinero o bienes. Esto podría explicar, en gran medida, que en situaciones de dificultad estas empresas no opten por reducir el número de trabajadores, sino que, aplicando el principio de solidaridad, distribuyen el trabajo entre el conjunto de empleados, aunque estos tengan que hacer sacrificios en cuanto a la duración de la jornada o el salario percibido.

Estas cooperativas conjugan al tiempo, profesionalidad, flexibilidad y participación. Representan un modelo de empresa en el que los objetivos económicos y empresariales se integran con otros de carácter social. Se consigue así un crecimiento económico basado en el empleo, la equidad social y la igualdad.

Por último, y con la finalidad de profundizar en el objetivo de este trabajo (analizar los efectos de la crisis en las entidades de la economía social en comparación al conjunto de la economía) y superar sus limitaciones, entre las que destaca la utilización de información de diferentes

fuentes, se abren nuevas vías de investigación. Así, sería interesante estudiar lo sucedido en otros fuertes periodos de recesión ocurridos anteriormente, analizar el comportamiento de las entidades desagregando por sectores de actividad, así como en diferentes comunidades autónomas. Esto ayudaría a aislar la influencia de la forma jurídica de empresa de otros factores que también podrían afectar a los resultados, entre otros, el sector en el que operan las empresas.

BIBLIOGRAFÍA

5. BIBLIOGRAFÍA

Chaves, R. y Monzón, J.L. (2007): *La Economía Social en la Unión Europea*, CESE/COMM/05/2005, Comité Económico y Social Europeo (CESE).

Chaves, R. y Monzón J.L. (2001). Economía Social y Sector no lucrativo: Actualidad científica y perspectivas. CIRIEC-España, *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº 37, pp. 7-33.

Ortega, E. Peñalosa, J. (2012). Claves de la Crisis Económica Española y Retos para crecer en la UEM, *Documentos Ocasionales*, nº 1201.

Handbook on Non-Profit Institutions in the System of National Accounts (2003), United Nations, New York.

Monzón, J.L. (2006). Economía Social y conceptos afines: fronteras borrosas y ambigüedades conceptuales del Tercer Sector. *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº 56, pp. 9-24.

Monzón, J.L. y Defourny, J. (1993). La economía social, entre economía capitalista y economía pública.

Salamon, L.M. and Anheier, H.K. (1992). In Search of the Nonprofit Sector II. The problem of classification, *Voluntas: International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations*, Vol. 3, nº 3, 267-309.

WEB'S

BOE: <http://www.boe.es/>

Centro Internacional de Investigación e Información sobre la Economía Pública, Social y Cooperativa: <http://www.ciriec.es/>.

Instituto Nacional Estadística: <http://www.ine.es/>.

Ministerio de Empleo y Seguridad Social: <http://www.empleo.gob.es/index.htm>.

Observatorio Español de la Economía Social: <http://www.observatorioeconomiasocial.es/>.