

TEMAS DE ACTUALIDAD

2

EL PROYECTO ANDA Y LA ECONOMIA SOCIAL VALENCIANA

2.1

MAS DE MIL QUINIENTAS PYMES AUTOGESTIONARIAS QUE CREAN EMPLEO ESTABLE: LAS COOPERATIVAS Y SOCIEDADES LABORALES VALENCIANAS

Rafael Chaves Avila
Universitat de València

1. Tendencias y nuevas oportunidades.

En este último cuarto del siglo XX las empresas de trabajo asociado han experimentado un crecimiento inusitado en muchos países avanzados, España incluida. Diferentes transformaciones acaecidas en el medio económico, social e institucional, o de otro modo, en la economía de mercado, la economía pública y la propia sociedad civil, han favorecido la eclosión de las empresas controladas por sus trabajadores. Tendencias estructurales como la profundización del proceso de división social del trabajo, el creciente impacto de la aplicación de las nuevas tecnologías, la reestructuración del papel y modo de actuación del sector público en la economía y la sociedad, la creciente globalización de las economías, la desregulación y re-regulación en favor del mercado, y los cambios en los valores y estilos de vida de la población han afectado directamente sobre la estructura económica, los territorios y la sociedad, retroalimentando a su vez diversos procesos de cambio.

En la esfera de la economía de mercado, la creciente intensidad de la competencia, alentada por la entrada real y/o potencial de nuevos competidores, y la creciente incertidumbre y dinamismo del entorno económico han coadyuvado hacia la aplicación de procesos de reestructuración del sistema productivo, que han activado, en aras de una mayor flexibilidad económica y una más eficiente gestión del riesgo y una reducción de costes, cambios técnicos y organizativos intra e interempresariales. Algunos de estos procesos se han traducido en forma de creciente externalización o subcontratación de una pluralidad de funciones económicas de la misma: servicios utilizados puntualmente por la empresa (consultoría, otro asesoramiento especializado, etc.), servicios escasamente relacionados con la actividad principal de la empresa (limpieza, comedor, etc.), actividades productivas con demanda muy irregular (construcción, transporte, etc.)

y la parte más volátil o variable de la producción principal. La exigencia de flexibilidad y el incremento de los costes empresariales, favorecidos ambos por el aumento en la volatilidad de la demanda y en la incertidumbre, han sido parcialmente externalizados a otras unidades económicas y también al factor trabajo, al calor de la economía sumergida y de la nueva regulación económica de los ochenta, que ha introducido numerosas formas de contratación flexibles. Dos consecuencias han sido la creciente terciarización de la economía, desde la vertiente de los servicios a las empresas, y la expansión de las unidades productivas de pequeña dimensión a expensas de las de mediano y gran tamaño.

No todo el aparato productivo ha realizado o sabido realizar los ajustes adecuados en tiempo y forma para adaptarse a las nuevas condiciones del entorno. Sus consecuencias se han traducido en términos de cierres masivos de empresas, declive económico (cuando no progresiva desertización industrial de territorios) y extensión del desempleo en sus diferentes manifestaciones, entre ellas, el paro de larga duración, fuente de marginación y exclusión de amplios colectivos sociales. Este fenómeno ha quedado claramente patente durante el período 1977-85, aunque persiste como un síntoma del cambio estructural. Las dificultades de la política económica de los gobiernos centrales y autonómicos para hacer frente de modo eficaz a las necesidades de ajuste del sistema económico y al problema del paro ha contribuido a que sea la propia sociedad civil, los trabajadores especialmente, quien actúe.

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

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

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

Globalmente, las anteriores tendencias han creado unas condiciones favorables para la extensión de las cooperativas de trabajo asociado (CTA) y las sociedades laborales (SAL), debido a que en estas formas empresariales, entidades en general de reducida dimensión controladas por sus propios trabajadores, coexisten dos dimensiones, una procíclica, ligada al factor trabajo y a la defensa del empleo, y otra proactiva, ligada al potencial germen de cambio social, en los modos de organización y de sensibilidad hacia la detección y satisfacción de necesidades de la sociedad. La primera dimensión continúa siendo la más decisiva. En efecto, las CTA y SAL, han surgido y continúan apareciendo principalmente como consecuencia de una situación de necesidad de un colectivo social, los trabajadores. La situación de desempleo real o potencial (en tanto que amenaza de cierre y/o finalización de la actividad de la empresa) constituye, con diferencia, la causa principal, unida y/o condicionada por otros factores, de la creación de este tipo de cooperativas. Por consiguiente aparecerán preferentemente en aquellos sectores donde los activos de la base social activadora de estas iniciativas empresariales sean más valorados, en concreto sus cualificaciones laborales, experiencia y conocimientos en determinadas actividades, o simplemente su mano de obra. Por contra, la evidencia empírica ha demostrado que su implantación ha sido inferior en aquellas actividades más exigentes en financiación inicial, tecnología y grandes instalaciones y proyectos.

La extensión de mecanismos o estructuras institucionales de apoyo a la creación de CTA y SAL, ya sean de carácter público, ya sean procedentes de otros movimientos sociales (sindicatos, otras organizaciones sociales) o ya sean edificados por el propio movimiento de la economía social, favorecen la entrada de estas empresas en la economía. Igualmente, ciertos cambios culturales, como la extensión de comportamientos participativos y comprometidos y de valores como la solidaridad, favorecen la extensión del cooperativismo. El papel de la Administración pública es central. Destacan sus funciones de regulación laboral, de regulación y promoción de la economía social justificadas en su importante contribución social y económica. Ejemplos de regulación son una fiscalidad favorable, criterios de discriminación positiva a la hora de contratar o suministrar bienes y servicios a la administración pública y normas socio-laborales que beneficien a estas sociedades frente a otras, como es el caso en España de la capitalización de la prestación de desempleo en forma de pago único al objeto de crear una empresa de trabajo asociado.

2. La respuesta de las empresas de trabajo asociado valencianas.

La evolución del cooperativismo de trabajo asociado valenciano puede ser apreciada en la serie siguiente. Según el Registro de Cooperativas de esta Comunidad, hasta 1995 fueron constituidas 2.993 CTA, 616 hasta 1980 (inclusive), 524 entre 1981-83 y 541 entre 1984-86, reflejando ambos los años de crisis, 348 entre 1987 y 1989 y 303 entre 1990 y 1992, reflejando ambos el ciclo expansivo de la economía española, y 618 entre 1993 y 1995. Finalmente sólo durante el año 1996 fueron creadas 222 nuevas CTA. En términos de empresas activas, el censo de Monzón (1989) identificaba 263 CTA activas a 31-12-80 con 5.445 trabajadores, mientras otros dos trabajos de inferencia estadística realizados por el Cirioc-España estimaban en 502 el número de CTA activas (con al menos un año y medio de actividad) en 1990 con 11.371

trabajadores totales, y en 982 el número de CTA activas, creadas hasta 1995 y con actividad a principios de 1997, que empleaban 13.227 trabajadores. Estos datos evidencian por sí solos la contribución de las CTA valencianas a la creación de empleo y de tejido empresarial en un contexto de crisis estructural.

Por lo que respecta a las SAL, empresas que se han desarrollado con un marco legal propio y a partir de 1986, también puede afirmarse su tendencia al aumento de empresas y empleos en el último decenio, de manera que frente a las 381 SAL con 5.076 trabajadores existentes en 1990 en la Comunidad Valenciana (Libro Blanco de la economía social en España) puede hablarse de 512 SAL con 8.279 trabajadores en 1.995 (Libro Blanco de la economía social valenciana)

El análisis demográfico y sectorial ha revelado tres grandes tendencias en el cooperativismo de trabajo asociado valenciano a lo largo de estas dos últimas décadas.

En primer lugar, el crecimiento vegetativo de las CTA (diferencia entre natalidad y mortalidad de estas empresas) sigue siendo claramente positivo, marcando un carácter mayoritariamente juvenil a este colectivo empresarial. En efecto, el 53,4% de las CTAs activas en 1995 se constituyeron durante el quinquenio 1991-1995 y el 77,3% durante los últimos diez años.

En segundo lugar, el tamaño medio, en términos de empleo, de las nuevas cooperativas constituidas decrece continuamente, lo que contribuye decisivamente a disminuir el tamaño medio del conjunto de las CTA valencianas. El crecimiento de las CTA más antiguas o de las jóvenes más dinámicas no llega a compensar esta tendencia. En la actualidad las CTA más antiguas, creadas hasta 1985, constituyen el 22,7% del total de CTA activas, sin embargo en términos de empleo suponen el 36,6% del total de trabajadores cooperativos. Ello significa que en estos momentos las CTA más antiguas presentan un mayor tamaño relativo, en términos de empleo, que las CTA más jóvenes. En cambio el 75,4% de las CTA creadas durante el periodo 1991-1995 y el 59,7% de las creadas en el período 1981-1985 son, en 1995, pequeñas cooperativas con una plantilla de 10 o menos trabajadores.

En tercer lugar, a nivel sectorial, el colectivo de CTA ha protagonizado un proceso de terciarización en detrimento de la industria. El peso de las CTA del sector servicios ha crecido desde el 20% en 1980 y el 36% en 1988 al 48% actual, de modo inverso al peso de las CTA industriales, cuya progresión ha sido 56%, 43% y 31% respectivamente. Esta terciarización se ha caracterizado por una creciente diversificación sectorial interna, al calor de las nuevas iniciativas que han explorado, en muchos casos con gran éxito, sectores emergentes (yacimientos de empleo), como los servicios de apoyo a las personas, los servicios culturales y de ocio, los servicios de mejora de las condiciones de vida en el medio urbano, los servicios relacionados con el medio ambiente y los servicios a las empresas.

Similares pautas a las CTA han seguido las sociedades laborales, si bien han mostrado una mayor resistencia a la disminución de su tamaño medio. Así, el 71,5% de las SAL activas en 1995 se constituyeron en el quinquenio 1991-1995, mientras que el tamaño medio, en términos de empleo, de las SAL constituidas en el último quinquenio

se ha estabilizado respecto al quinquenio precedente en torno a los 14,5 trabajadores por SAL. Por último, las SAL no son ajenas al proceso general de terciarización productiva si bien el origen industrial de las mismas, a comienzos de los años 80, explica que el 47% de las mismas aún estén ubicadas en el sector industrial.

3. Análisis empresarial, laboral y “balance social” de las cooperativas de trabajo asociado valencianas.

3.a. Análisis empresarial.

Las CTA valencianas orientan sus productos y/o servicios mayoritariamente al mercado nacional y especialmente al mercado más próximo (comarcal y regional). Menos de un 8% de las CTA logran exportar parte o toda su producción. En términos relativos las exportaciones representan el 6% del total de ingresos de explotación del conjunto de las CTA. Las CTA de los sectores industriales son las que presentan el mayor número de empresas que venden a mercados no próximos (nacional y extranjero), y además estas ventas a mercados lejanos representan porcentajes más elevados en relación a sus ingresos de explotación que las CTA de otros sectores. Las CTA de los sectores no industriales se encuentran totalmente volcadas a los mercados próximos, en particular, al mercado comarcal, el cual absorbe cerca del 90% de sus ventas.

Las SAL ofrecen un mayor perfil exportador siendo un 20% de ellas las que exportan parte de su producción. También son las SAL industriales las que más exportan, sobre todo en los subsectores de textil, cuero y metal, donde alrededor del 45% de las SAL exportan parte de su producción.

Los principales competidores de las CTA valencianas son otras empresas valencianas no pertenecientes a la Economía Social, especialmente las ubicadas en su misma comarca (para el 66,6% de las cooperativas). Las CTA de los sectores industriales presentan una mayor proporción de competidores procedentes de otras áreas geográficas que no son la Comunidad Valenciana. Porcentajes análogos se pueden establecer para las SAL.

Cerca de un tercio de las CTA valencianas (31%) trabajan en régimen de subcontratación para otras empresas del sector. Este régimen de relación interempresarial es más propio de las cooperativas de los sectores industriales y de la Construcción, donde más de la mitad son subcontratadas. Del resto de sectores sólo en Servicios a empresas y Otros servicios alcanzan unos niveles algo superiores al 20% de CTA subcontratadas. La subcontratación representa en promedio el 55% del volumen total del negocio de las CTA que trabajan como subcontratadas.

Por lo que respecta a las SAL, una cuarta parte de las mismas trabajan como subcontratistas de otras empresas, siendo el sector de la construcción el que más practica este tipo de relación empresarial. Las SAL que subcontratan canalizan el 53% de su volumen de negocios a través de esta modalidad, siendo la construcción, textil y cuero las que venden como subcontratistas mayor proporción de su producción total.

Una cuarta parte de las CTA tiene marca propia. Un 7% de las CTA ha tenido contactos con los Institutos tecnológicos de su sector. El 38,6% de las CTA valencianas reconocen acudir regularmente a las ferias de su respectivo sector productivo. Un 83,6% de las CTA valencianas elaboran un Plan de Gestión Anual y sólo el 6,1% elaboran Planes Estratégicos.

El 50% de las SAL tienen marca propia. Un 15% ha tenido contacto con los Institutos Tecnológicos de su sector. El 38% acuden a las ferias de su sector productivo. El 90% de las SAL elabora un Plan de Gestión anual y el 10% un Plan estratégico.

El recurso a las medidas de apoyo establecidas por la Administración pública es utilizado por algo más de la mitad (57%) de las CTA valencianas. De las CTA que han recibido ayudas el 78% las han recibido durante el primer año de su actividad mientras el 42,1% las han recibido en años posteriores. Los conceptos por los que han obtenido tales ayudas han sido básicamente tres: para fomento de empleo (75,4% de casos), para financiación (por ejemplo, subvención del tipo de interés) y para realizar cambios técnicos y organizativos (ambos en torno al 28% de casos).

El 77% de las SAL ha recibido ayudas de la Administración Pública siendo las ayudas al Fomento de Empleo las más numerosas (81,5% de casos), seguida de las ayudas para financiación (50%) y para realizar cambios técnicos y organizativos (13%).

Las operaciones de financiación de las CTA han sido desarrolladas fundamentalmente por las Cajas de Ahorro (48,9% de estas empresas) y en menor medida por la banca privada (34,4%) y las instituciones del sector cooperativo (cooperativas de crédito) (21,7% de casos). Para las SAL, también son las Cajas de Ahorro las instituciones financieras con las que más desarrollan sus actividades de financiación (en un 72% de los casos), mientras que las cooperativas de crédito solo son citadas por algo menos del 2% de las SAL.

El 44,6% de las CTA entrevistadas y el 67% de las SAL han reconocido tener alguna estrategia de innovación y/o expansión a medio plazo, lo que revela que presentan al menos un talante de carácter innovador, motu propio o por condicionamiento del mercado. Los ámbitos donde se pretende desarrollar esas innovaciones y/o expansión son inversiones en instalaciones y equipos de producción para el 30,3% del total de CTA y el 76% de las SAL, en la diversificación de la cartera de productos ofrecidos, para el 19,8%, de CTA y el 30% de SAL inversiones en redes de comercialización, el 19,8% de CTA y 29% de SAL y finalmente el 7% de CTA y el 10% de SAL pretende efectuar cambios significativos en la organización del trabajo de su empresa.

La gran mayoría de las CTA y SAL afirma recurrir regularmente a asesoramiento externo. Ahora bien, existe una polarización entre dos tipos de asesoramiento externo recibido. El primero, tradicional y propio de gestorías, de contenido contable y laboral, fiscal y jurídico, es utilizado por la casi totalidad de las CTA y SAL que recurren a asesoramiento externo. En cambio, el segundo, más especializado y de contenido comercial, de asistencia a la dirección y planificación estratégica, de asistencia en relación a las ayudas de las Administraciones públicas, de asesoramiento organizativo y

sobre formación de recursos humanos y otros (publicidad, etc.), es utilizado por menos del 40% de las CTA y SAL que recurren a asesoramiento externo.

3.b. Condiciones laborales, recursos humanos y formación.

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

En el 88,4% de las CTA y el 95% de las SAL existe una remuneración igualitaria entre los socios trabajadores y trabajadores por contrato indefinido que desempeñan similares puestos de trabajo.

El 71,6% de las CTA y el 89,6% de las SAL afirman tener un gerente en su empresa. Para el 34,8% de las CTA que afirman tenerlo su formación es de elevado nivel (Titulación universitaria, 20,2%, y Cursos de especialización, 14,6%), aunque en más de una cuarta parte (27%) de las CTA con gerente éste tiene nivel de estudios primarios. En la gran mayoría (95,1%) de las CTA valencianas el gerente es a su vez socio de la cooperativa. En las SAL, el 16% de los gerentes tienen titulación universitaria y el 27% cursos de especialización. El 91% de los gerentes son socios de su respectiva SAL.

Es posible identificar tres grupos de recursos humanos que presentan diferentes niveles de implicación, entendido como relación de socio o laboral fija. El primero, o núcleo humano estratégico, está formado por los directivos y personal técnico cualificado, y los comerciales. Presentan el mayor nivel de implicación con la empresa, o en una lectura inversa, las empresas están interesadas en interiorizar estos recursos en su empresa. Presentan los mayores porcentajes de societarización o contratación indefinida. Un segundo grupo, también importante y que conforma el cuerpo de estas empresas, está integrado por los trabajadores de producción cualificados, administrativos y otro tipo de personal. Finalmente un tercer grupo, el menos implicado, es el de los trabajadores de producción no cualificados, que conforma la parte más “flexible” y vulnerable.

El 50,7% de las CTA y el 45% de las SAL afirman que al menos parte de su personal ha realizado en los últimos 3 años algún curso de perfeccionamiento profesional (en la propia empresa o fuera de ella, por ejemplo, en centros de formación especializados). La extensión de esta mejora de la cualificación a través de cursos de perfeccionamiento ha sido en promedio algo superior al 50% de la plantilla de las CTA y SAL que han realizado cursos, y se ha concentrado fundamentalmente en los trabajadores de tres categorías profesionales, en todo caso pertenecientes a los recursos humanos estratégicos, por orden decreciente de recepción de cursos: trabajadores de producción cualificados, directivos y personal técnico cualificado y personal administrativo. Las causas principales de estos cursos han sido la necesidad de “adaptación a los cambios técnicos y organizativos de la empresa” y por la propia “estrategia de desarrollo de la empresa” ligada a las condiciones del sector de actividad económica. De menor importancia relativa son las causas “política de promoción del trabajador” e “insuficiente cualificación laboral”.

3.c. Balance social cooperativo.

El 29% de las CTA valencianas han incrementado su número de socios. El incremento medio de socios ha sido de 6,6 en estas cooperativas. La media de aportación obligatoria a capital social que debe realizar un nuevo socio es de 763.876 pts. Sólo un 14,2% de las CTA exigen adicionalmente cuotas de entrada a los nuevos socios, cuya magnitud media es de 706.653 pts.

En la división de las funciones entre los tres centros de decisión, Asamblea general de socios, Consejo rector y Gerente, es posible identificar tres pautas diferenciadas, marcadas por el tamaño de la empresa. Así, en las CTA más pequeñas (de 1 a 10 trabajadores), el Consejo rector se confunde con la propia Asamblea general de socios. Ambos órganos, encarnados prácticamente por la plantilla social real, asumen todas las funciones decisorias, estratégicas, laborales y de gestión. En cambio, en las CTA más grandes (26 o más trabajadores) se confirma el creciente protagonismo del gerente en las tres parcelas de decisión. Sin embargo se produce un cambio cualitativo, su interlocutor o co-decisor habitual deja de ser la Asamblea de socios para pasar a serlo el Consejo rector. La pérdida de la capacidad de participación directa de los socios en las decisiones de la empresa a medida que ésta incrementa su tamaño parece verse parcialmente compensada con la creación de nuevos canales de participación y con la mejora de su formación cooperativista.

La media del capital social en el momento de la constitución de las CTA entrevistadas no ha dejado de decrecer desde la pasada década. Ha pasado de 3,02 Millones de pts. en el quinquenio 1981-1985 a 2,98 Millones de pts. en el quinquenio 1986-1990 y 2,34 Millones de pts. en el quinquenio 1991-1995, datos sin deflactar. Una minoría de CTA (el 6,4%) remunera su capital social con un tipo de interés cuya magnitud media es del 7,5%. La vía del socio no trabajador (socio excedente y asociado) como fuente de capitalización adicional en las CTA es muy limitada y posiblemente poco operativa. Apenas un 15,3% de las CTA afirman tener este tipo de socios "capitalistas", grupo de empresas en el que la distribución media del capital social es de _ partes para socios trabajadores y _ parte para socios "capitalistas". En la mayoría de estas empresas con socios no trabajadores no se remunera el capital social con un tipo de interés.

El destino más generalizado del excedente de libre disposición una vez cubiertas las obligaciones legales es la autofinanciación de la empresa, para el 79,4% de las CTA. La parte de este excedente que se distribuye en forma de retorno cooperativo se realiza en promedio de modo igualitario entre los socios para el 87% del excedente, de modo diferenciado dependiendo del nivel retributivo y características del puesto desempeñado para el 9%, y en función del número total de horas anuales trabajadas para el 4% del excedente. La cuantía media distribuida de modo igualitario decrece al crecer el tamaño de la empresa.

Sólo la mitad de las CTA valencianas han aplicado en 1996 al menos una parte del Fondo de formación y promoción cooperativa, correspondiente al ejercicio de 1995.

Un 46,4% de las CTA valencianas afirman estar afiliadas a una Federación de cooperativas. Un 68,6% de SAL a su Federación correspondiente. Sólo una cuarta parte de estas CTA afiliadas reconoce estarlo simultáneamente a otro tipo de federaciones o asociaciones, ya sea de su sector de actividad económica o ya sea de ámbito territorial. En cuanto a nivel de implicación en las actividades de la federación, el 73% de las CTA afiliadas indica que apenas participa, limitando su relación a recibir la información, generalmente de oficio, de la federación, y a acudir a la asamblea anual. No obstante, más de un centenar de cooperativas, el 27% de las afiliadas, afirma participar activamente en estas actividades.

Por último, casi un 40% de las CTA afirmaron participar en la financiación de actividades de carácter social o cultural de su entorno próximo. El tipo de actividades que en mayor medida se subvenciona son las de carácter cultural y lúdico (fiestas locales, equipos deportivos, etc.), en el 68% de los casos, a gran distancia de otros conceptos como son las ayudas económicas al tejido asociativo (21% de casos), cooperación al desarrollo (17%) y a otros fines (13%).

EL COOPERATIVISMO AGRARIO VALENCIANO ANTE EL SIGLO XXI. DIAGNÓSTICO Y RECOMENDACIONES

Juan F. Juliá Igual

Ricardo J. Server Izquierdo

Manuela Fernández Méndez

Elena Meliá Martí

Universidad Politécnica de Valencia

1. Una larga tradición y un importante desarrollo empresarial.

El cooperativismo agrario valenciano goza en la Comunidad Valenciana de una larga tradición, siendo en esta región donde alcanza uno de los mayores grados de implantación desde sus inicios. (Caballer et. al. 1987). Así, actualmente, es donde mayor implantación social tiene el cooperativismo agrario, y donde alcanza el mayor grado de desarrollo en términos económicos.

La Comunidad Valenciana es la que tiene mayor número de socios integrados en cooperativas, y en donde la cuota de mercado que presentan sus organizaciones cooperativas, es, en la mayor parte de productos, superior a la media nacional.

También puede afirmarse que en los últimos cinco años ha experimentado un crecimiento en términos de actividad, tanto si nos fijamos en el número de socios, como en las cuotas de mercado.

Cuadro 1: Evolución de las cooperativas agrarias de la Comunidad Valenciana

	Datos registrales	Datos activos*	% actividad
	1990	1995 (1)	1995 (2)/(1)
Nº cooperativas	607	685	75%
Nº socios	364.000	370.000	107%

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

Estudios realizados recientemente ponen de manifiesto también, este crecimiento en términos de mercado, lo que permite afirmar que en términos comerciales también ha mejorado el grado de presencia de las organizaciones cooperativas de la actividad agraria en nuestra Comunidad. (Planells, 1994), (Informe del Sector Agrario Valenciano, 1996).

Cuadro 2: Cuota de mercado alcanzada por la fórmula cooperativa en la Comunidad Valenciana.

	% producción en manos cooperativas.	
	1994 (4)	1995 (5)
Cultivo		
Cítricos	29.4	46
Hortalizas	18	43
Frutas no cítricas	20	46
Vino (1)	80	100
Aceite de oliva (2)	96.8	-
Frutas secos	100	49
Arroz (3)	45	76

(1) y (2) Bajo valor añadido por venta en primera elaboración

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

Fuente: (4) Planells, 1994

(5) Trabajo de campo del Libro Blanco de la Economía Social Valenciana, e Informe del Sector Agrario Valenciano. Generalitat Valenciana.

Si nos referimos a la llamada superficie beneficiada, definida como aquella que está asociada a cooperativas, esto es, la superficie que corresponde a titulares de explotaciones agrarias socios de cooperativas, vemos que el porcentaje que representa sobre la superficie total destinada a estos cultivos, en la Comunidad, también es destacable (Cuadro 3). En algún cultivo la superficie beneficiada es mayor que la total de la Comunidad, lo que se debe a que son cultivos que se dan fundamentalmente en zonas del interior, y algunas de ellas limítrofes con otras comunidades autónomas, dándose la circunstancia de socios de cooperativas cuyas explotaciones tienen parte de la superficie de las mismas fuera de la Comunidad Valenciana.

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

En la Comunidad Valenciana las cooperativas por sectores de actividad que mayor número presentan son: en primer lugar las cítricas, las hortofrutícolas, almazaras, vitivinícolas y de frutos secos, lo que de algún modo es lógico si atendemos a la caracterización agrícola de la misma; y entre las de servicios son las de suministros (en general), las que mayor porcentaje representan (Cuadro 4). En cuanto a facturación las mayores son las dedicadas a la actividad de comercialización de arroz, cítricos, apicultura y las hortofrutícolas, respectivamente.

Cuadro 3: Superficie beneficiada por la fórmula cooperativa en la Comunidad Valenciana

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

Las cooperativas valencianas, al igual que en el conjunto del Estado, se crearon en su mayor parte en los años sesenta, habiendo experimentado un crecimiento importante del número de socios activos desde su constitución hasta la actualidad. Así, de los 109 socios a la fecha de constitución, la cifra media de socios activos en el año 1995 es de 765. Crecimiento de ritmo mucho mayor, que el que se da en el conjunto del Estado, que con un número medio de socios de 96 en sus inicios, en el año 1988 ascendía a 266 socios, año en el que nuestra Comunidad tenía ya 450 (Libro Blanco, 1992).

Cuadro 4 : Actividad principal de las cooperativas de la Comunidad Valenciana* (1997)

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

*Porcentaje de cooperativas que realizan una determinada actividad (actividad principal, según volumen de negocio), respecto del total de la provincia y del total de la Comunidad (1). Algunas cooperativa han considerado varias actividades principales

2. La generación de empleo, un factor de especial interés.

En cuanto a la creación de empleo, aunque no constituya uno de los objetivos del cooperativismo agrario, ha tenido un importante relieve, ya que de los 18 puestos de trabajo, considerando empleo fijo y eventual, que presentaban, como media en el año de constitución, se han alcanzado los 70 empleos por cooperativa en la actualidad, de los que aproximadamente 35 son de carácter fijo, lo que representa un potencial de empleo estimado de 36.000 puestos de trabajo.

Estas cifras son muy superiores a la media de empleo que registraban las cooperativas agrarias en el conjunto del Estado, si bien la comparación se efectúa con datos del año 1989, cuando existía una media de 14 puestos por cooperativa (Libro Blanco, 1992).

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

Cuadro 5.1: Creación de empleo fijo en las cooperativas agrarias valencianas

Provincias	Año constitución	1994	1995
Castellón	11	55	55
Valencia	0.6	38	38
Alicante	1	4	6
C. Valenciana (1)	4	35	35

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

Cuadro 5.2: Creación de empleo eventual en las cooperativas agrarias valencianas

Provincias	Año constitución	1994	1995
Castellón	35	21	21
Valencia	7	39	48
Alicante	6	25	26
C. Valenciana (1)	15	31	35

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

Cuadro 5.3: Creación de empleo (fijo y eventual) en las cooperativas agrarias valencianas

Provincias	Año constitución	1994	1995
Castellón	46	76	76
Valencia	8	78	86
Alicante	7	29	32
C. Valenciana (1)	18	66	70

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

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

3. El crecimiento empresarial y la intercooperación como elemento de competitividad.

Un primer diagnóstico empresarial de nuestras cooperativas, continúa poniendo de manifiesto que su tamaño, en cifras de negocios, continúa siendo reducido, si se compara con el de otros países de la Unión Europea, ya que frente a los cerca de 1.000 millones de facturación media de las cooperativas europeas en el año 1992 (COGECA, 1993), las cooperativas agrarias valencianas apenas facturaban los 300 millones en ese mismo año, aunque debe indicarse que superaban la media española (SECAV, 1997).

Se ha registrado un importante crecimiento, con 384 millones de facturación media en 1995, pese a ello todavía queda alejada de las cifras que manejan las cooperativas de la Unión Europea, en especial, de los países donde el cooperativismo agrario tienen un mayor desarrollo, como Dinamarca, Holanda y Francia.

Por otro lado, la inactividad en razón de la estacionalidad de la producción que desarrollan principalmente, es un elemento que agrava el problema de su reducido tamaño. Así, el 38% de cooperativas valencianas, manifiestan tener períodos de inactividad de 5,5 meses al año, situación que se agrava en el caso de la provincia de Alicante, donde un 48% de cooperativas tienen períodos de inactividad de 7 meses al año.

Como respuesta las cooperativas valencianas se plantean la necesidad de concentración e integración empresarial, lo que sin duda, explica el elevado porcentaje de participación de estas empresas en estructuras de segundo grado, el 67% de las cooperativas valencianas forma parte de alguna estructura de segundo grado. Paradójicamente, es Alicante nuevamente la que presenta un menor grado de integración (Cuadro 6).

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

Cuadro 6: Grado de integración en cooperativas de segundo grado (1997)

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

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

Las cooperativas son conscientes de la necesidad de desarrollar estrategias de innovación como de expansión, un 46% de las mismas manifiesta adoptar en su política de empresa estrategias en este sentido.

La competencia más importante, en opinión de las propias cooperativas, se localiza en empresas de la misma zona, como manifiestan el 55% de las cooperativas encuestadas. Ello, sin duda, es un factor que también debe ser considerado a la hora de animar procesos de concentración empresarial que deben de partir de la propia zona donde éstas actúan.

Un indicador del grado de desarrollo que estas cooperativas han alcanzado en los últimos años, es el porcentaje de las mismas que comercializa ya sus productos con marcas propias, que se sitúa por encima del 50% a nivel de la Comunidad Valenciana, salvo en el caso de Alicante que tan sólo alcanza el 40%.

En cuanto a la intercooperación con otros sectores cooperativos destaca la importante relación con el crédito cooperativo, como sucede en los estados de la U.E. con un cooperativismo agrario más desarrollado, lo que resulta lógico, si se atiende al origen de las entidades del crédito cooperativo en la Comunidad Valenciana, que en muchos casos parte de las propias cooperativas agrarias. A nivel de la Comunidad Valenciana, el porcentaje de cooperativas que financian fundamentalmente sus inversiones en activos con líneas de crédito con instituciones del sector cooperativo, se sitúa en el 65%, destacando el caso de la provincia de Castellón donde esta cifra alcanza el 95%.

Cuadro 7: Instituciones de financiación de las cooperativas (1997)

Provincias	Instituciones del sector cooperativo	% de cooperativas(1) Cajas de Ahorro	Bancos
Castellón	95	19	10
Valencia	58	37	19
Alicante	41	62	25
Com.Valenciana(1)	65	38	18

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

En este punto debe hacerse una especial mención a una institución con una importante tradición en nuestra Comunidad, que son las secciones de crédito de las propias cooperativas agrarias, que junto con las cooperativas de crédito han permitido, sin duda, que sea en esta Comunidad, donde hay una mayor presencia en el sector agrario del crédito cooperativo. Es en la provincia de Valencia, donde esta figura de la sección de crédito tiene una mayor implantación, ya que más de la mitad de las cooperativas cuentan con ella.

Cuadro 8: Cooperativas agrarias con sección de crédito en la Comunidad Valenciana (1997)

Provincias	% de cooperativas con Sección de Crédito
Castellón	14
Valencia	52
Alicante	16
Com.Valenciana(1)	33

* Respecto del total de cada provincia y del total de la Comunidad Valenciana (1).

4. Algunas recomendaciones.

Las acciones y programas que se enumeran de forma sucinta, se formulan todos ellos en consideración a que pueden ser los instrumentos que nos aproximen a la consecución de los objetivos que tiendan a resolver los puntos débiles expresados en el diagnóstico anterior, y se presentan como elementos clave no sólo del desarrollo de nuestro cooperativismo sino también de la agricultura valenciana en el marco de un programa de desarrollo global de la Comunidad Valenciana, coincidiendo con los que a principios de los noventa se propusieron en el marco de un programa para el desarrollo de la Comunidad Valenciana en la Europa Unida (Projecte 93). (Juliá, J.F., 1991).

4.1.- Fomento y promoción del cooperativismo agrario:

- *La explotación en común, la actividad ganadera y las comarcas de interior, programas preferentes en la política de fomento cooperativo*

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

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

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

4.2.- Fomento y promoción de los procesos de concentración, integración e intercooperación:

- *El cooperativismo de segundo grado, una fórmula tradicional con validez.*

El pequeño tamaño en general de nuestras cooperativas agrarias, con un ámbito de actuación casi siempre reducido a una pequeña área geográfica, con producciones limitadas a unas determinadas variedades y especies, con lo que sólo se cubre una parte del calendario o campaña comercial, hacía obligado, para contar con una mínima eficacia comercial, el planteamiento de fórmulas de agrupamiento, bajo la fórmula de cooperativas de segundo grado.

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

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

- *Las fusiones, una opción cada día más necesaria.*

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

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

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

- *La intercooperación o la búsqueda de nuevas formas de relación.*

En cuanto a la denominada intercooperación, que por su importancia para el desarrollo de la empresa cooperativa fue incorporada como un nuevo principio cooperativo, en el Congreso de Viena de la Alianza Cooperativa Internacional en 1966, que ha sido si cabe fortalecido en la reunión manchesteriana de los principios cooperativos en 1995, busca fundamentalmente en la práctica, la colaboración intercooperativa en la integración en cooperativas de ulterior grado, que aumenten su potencial económico, así como la vertebración del sector a través de la afiliación en organizaciones representativas, y en buena medida ha tenido su expresión en nuestras organizaciones cooperativas.

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

4.3.- Un mayor compromiso en la producción a través de las cooperativas:

- *Los servicios de asistencia técnica y las agrupaciones de gestión de explotaciones.*

Las deficiencias que presentan como empresas productivas las explotaciones agrarias tradicionales, con una estructura y dimensión poco adecuada, de la que se deriva una baja productividad y elevados costos, que implican, junto a otros factores una baja rentabilidad, obligan a plantearse medidas que permitan la utilización de la cooperativa como elemento corrector de esta situación.

La contribución que, aunque tímida actualmente, prestan en este punto nuestras cooperativas de comercialización y suministros agrícolas, puede incrementarse, si mediante la creación en su seno de servicios de asistencia técnica y de agrupaciones de gestión de explotaciones entre sus socios, actúan no sólo centrándose en el abaratamiento de los inputs, sino orientando al agricultor en una ordenación y racionalización de la producción.

- *El respeto al medio ambiente y control de los recursos naturales.*

Las cooperativas deben contribuir, con el resto de las empresas punteras del sector, a la protección del entorno medioambiental. Ello incluiría a las cooperativas valencianas en la batalla por el desarrollo sostenible en el medio rural, al reducir el impacto de la actividad agraria en dicho medio, lo cual, además de implicar una modernización de explotaciones e industrias, por la mejora de las estructuras, uso de nuevas tecnologías y uso en común de los medios de producción, supondría un factor añadido de competitividad.

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

- *Las nuevas orientaciones productivas: El agroturismo como ejemplo.*

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

4.4.- La formación de su capital humano, una formación empresarial y técnica de sus componentes:

La formación constituye un factor decisivo para el desarrollo cooperativo, considerado como un elemento tradicional en las mismas, expresado así como uno de los principios cooperativos, que ha sido recogido por nuestra normativa cooperativa,

estableciendo la obligatoriedad del destino de parte de sus excedentes a la denominada Reserva de Formación y Promoción Cooperativa.

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

Bibliografía

- BAREA J., MONZON J.L. (Directores). 1992. Libro Blanco de la Economía Social en España. Ed. Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.
- BAREA J., MONZON J.L. (Directores) 1996. Informe sobre la situación de las cooperativas y las sociedades laborales en España. CIRIEC-España.
- CABALLER V., JULIA J., SEGURA B. 1987. Las cooperativas agrarias valencianas. Un análisis empresarial. Generalitat Valenciana.
- CONSELLERIA D'AGRICULTURA I MIG AMBIENT. 1996. Informe del Sector Agrari Valencià de 1995. Generalitat Valenciana.
- JULIA, J.F. 1991. El Cooperativismo Agrario en la Comunidad Valenciana en la Europa Unida. V. L'Agricultura, la Ramaderia i la Pesca. Projecte 93. Ed. Generalitat Valenciana.
- JULIA, J.F. 1995. Nuevas estrategias de concentración empresarial en el cooperativismo agrario. II Congreso de Cooperativismo Agrario Valenciano. Alicante.
- PLANELL, J.M. 1995. II Congreso de Cooperativismo Agrario Valenciano. Alicante.

ENTRE COMPROMISO SOCIAL Y EFICACIA EMPRESARIAL: LAS NUEVAS ENTIDADES DE ECONOMÍA SOCIAL EN LA COMUNIDAD VALENCIANA

Antonia Sajardo Moreno

Departamento de Economía Aplicada (Universitat de València)

El bienestar social constituye uno de los ámbitos de actuación económica de reciente expansión de la Economía Social, donde realiza un papel relevante en la oferta de servicios de bienestar social y en la inserción socio-laboral de colectivos marginados o excluidos. Se trata de un sector trabajo intensivo, donde el propio carácter de la demanda ubicada en situaciones socio-económicamente desfavorecidas y de alta información asimétrica, torna difícil la rentabilidad económica haciendo especialmente relevante la participación de la Economía Social sobre los vectores de la cohesión

social, la heteroayuda, pero también de la cohesión social y la eficacia empresarial, en cuyo contexto conviven entidades de corte antiguo, de dimensión asociativa sobre una base solidaria y de heteroayuda, como las fundaciones o asociaciones altruistas y las mutualidades, con entidades de nueva creación, con un mayor énfasis empresarial, renovado espíritu y funcionamiento, destacando el papel de las cooperativas.

No obstante este reciente desarrollo de la Economía Social no puede considerarse nuevo, en la medida en que históricamente numerosas entidades, en un primer momento sobre una dimensión altruista-caritativa de corte religioso, y posteriormente con un carácter solidario de autoayuda y laico, constituyeron el pilar básico de atención de las necesidades sociales junto a la acción de las redes familiares y comunitarias. La relevancia de este Sector fue relegada a un segundo plano, cuando no deslegitimada, con el advenimiento de los Estados de Bienestar, en el contexto del legitimado patrón público de bienestar.

El proceso de transformación social, económica, institucional y política muy profundo evidenciado desde los setenta cuestionó parcialmente la eficacia del Sector Público como patrón y gestor del bienestar, gestando un proceso de reestructuración y externalización (vía privatización) de la actividad pública con objetivos de desburocratización, racionalización y economía. En este contexto se comienza a concebir a la política social desde una óptica de proceso de producción, sobre la base de un modelo que plantea un retorno a la sociedad civil, y que se está traduciendo en una rápida y tenaz expansión del Sector de Economía Social, no solo por la oportunidad del hecho sino por las posibilidades de este sector en la oferta del bienestar social.

En España la construcción de un Estado de Bienestar es activada en virtud del cambio político-constitucional y la democratización del país a fines de los setenta, lo cual configura a nuestro país en una modalidad de lo que se ha dado en llamar patrón latino de Estado de Bienestar. Este modelo se caracteriza por la paradoja ambivalencia de una amplia y crítica adhesión social al sistema público de bienestar, por el desarrollo de un protegido, especializado y selectivo mercado, y por un Sector de Economía Social con una profunda e interrelacionada evolución y dependencia financiera pública. Sobre esta base, ya desde los ochenta, se producen una serie de factores que conforman un clima social y relacional favorecedor y catalizador de la implicación del Sector de Economía Social en el bienestar social, como son la modernización del Sector, expresada en un incremento de su capacidad y diversidad de respuesta, potenciada financieramente por el Sector Público, una creciente adaptación laica del Sector, acorde con la renovada movilización de la sociedad civil, y su progresiva legitimación e institucionalización, tanto desde la propia base como desde el incremento de la sensibilidad pública por las capacidades y contribuciones del Sector de Economía Social en el bienestar social, en virtud de su renovado espíritu y funcionamiento empresarial, gerencial, profesional y eficiente.

En el ámbito de la Comunidad Valenciana el marco jurídico-institucional de la oferta de servicios de bienestar viene dado por la Ley de Servicios Sociales de 1989, cuyo objetivo básico estriba en la creación y desarrollo de un sistema público de servicios sociales sobre tres ejes básicos de actuación, el reconocimiento y consolidación de los derechos sociales establecidos en la CE, la responsabilidad de la

administración el la planificación, gestión y evolución de los recursos sociales, y la regulación de la Economía Social en el marco de una planificación adecuada en virtud de la elaboración de un modelo de colaboración inter-institucional. Sobre esta base se delimita y desarrolla la actividad del Sector de Economía Social en cuyo ámbito se ampara la instrumentación de mecanismos de apoyo (financieros y fiscales) y de regulación (Plan de Ordenación de los Servicios Sociales) para su consolidación.

La Ley de Servicios Sociales contempla un sistema mixto de servicios sociales permitiendo la participación y colaboración de la Economía Social en el cumplimiento de las responsabilidades de bienestar social. En este contexto, la oferta de servicios sociales de la Comunidad Valenciana se halla conformada por dos estructuras institucionales, de un lado la denominada Red Pública de Servicios Sociales, y de otro lado, las entidades ajenas a dicha Red Pública, del Sector Capitalista, y del Sector de Economía Social, que quedarán integradas en la mencionada Red Pública cuando perciban prestaciones económicas. Esta participación del Sector de Economía Social en la oferta de servicios sociales se ve condicionada a una serie de requisitos formales, que estriban en la inscripción obligatoria en el Registro de Entidades, Centros y Servicios, la solicitud administrativa para la creación, modificación y traslado de los establecimientos dedicados a servicios sociales, y el respeto de determinados aspectos relacionados con el nivel y la calidad del output.

Sobre la base del principio de libertad presupuestaria amparado por la LSSCV, la Generalidad Valenciana confeccionará convocatorias de ayudas públicas, en general sobre la base figuras contractuales y subvenciones, destinadas a entidades privadas que participen en la oferta de servicios sociales, constatándose un trato de preferencia pública hacia las entidades de Economía Social, en concreto bajo la acepción de entidades sin ánimo lucrativo, sobre las empresas capitalistas para colaborar en dicha oferta. Las convocatorias de ayudas se estructuran con carácter anual y recogen dos tipos de ayudas, de un lado, destinadas a entidades y centros de Economía Social que colaboren con los ayuntamientos en el desarrollo de los Servicios Sociales Generales, y de otro lado, para financiar los gastos corrientes de los Servicios Sociales Especializados, cuyos destinatarios serán los titulares y representantes legales de centros o servicios bajo el requisito de la acreditación. La recepción de estas ayudas se supedita a la realización de actividades priorizadas en la propia convocatoria, y al cumplimiento de una serie de obligaciones de carácter formal y cualitativo relacionados con la prestación del servicio. Asimismo, sin un carácter periódico se convocan ayudas para inversión de centros y entidades bajo idénticos requisitos.

A lo largo de la década de los noventa se ha observado un cambio cualitativo en el tipo de instrumento utilizado en el contexto de las ayudas financieras al Sector de Economía Social desde una combinación de las figuras de la subvención y el convenio hacia una fuerte preponderancia en la utilización de la modalidad subvencionadora, hecho que ha sido justificado en pro de una mayor rapidez de gestión, flexibilidad y menor burocracia al hacer efectiva la ayuda económica a las entidades

El análisis empírico del Sector de Economía Social estructurado a los niveles macroeconómico y empresarial conduce a una serie de resultados.

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

Se comprueba el elevado poder explicativo de las variables institucionales y legales, en concreto de la Ley de Servicios Sociales de la Comunidad Valenciana, en la ubicación y desarrollo de la actividad del Sector de Economía Social. Según esta ley, la intervención en el sector de Servicios Sociales Generales (SSG o para toda la población) debe ser principalmente pública, mientras en los Servicios Sociales Especializados por áreas de intervención (Tercera Edad, Disminuidos, etc.) pueden participar otros sectores institucionales. En la realidad valenciana, este marco legal se cumple perfectamente al presentar el Sector Público una situación hegemónica en los SSG, mientras en las otras áreas de intervención es mayoritaria la participación del Sector de Economía Social.

Las principales áreas de intervención del Sector de Economía Social en la Comunidad Valenciana, por orden de importancia, son Tercera edad, Disminuidos y Familia, infancia y juventud. Cuantitativamente, y por forma jurídica, destacan dos segmentos de oferta: las asociaciones de personas de tercera edad y las asociaciones de disminuidos, las cuales representan conjuntamente el 63,8% del total de entidades de Economía Social.

Analizando el carácter religioso o social de la iniciativa organizativa que motiva la creación de entidades de Economía Social, se constata que las entidades de iniciativa social (EIS) son cuantitativamente mayoritarias (con un 88,6% del total) respecto a las entidades de iniciativa religiosa (EIR) (con un 11,3 %). Entre el primer tipo de entidades destacan, por su forma jurídica, las asociaciones con un 80,9% sobre el total de entidades, y las fundaciones entre las de segundo tipo, con un 5,6,1% de las mismas. Asimismo se constata una cierta división funcional y organizativa entre las EIR y las EIS. De esta manera, las primeras, que pueden calificarse de entidades de proyección externa, basadas en el principio de la beneficencia y caridad religiosa decimonónica, que se orientan a atender especialmente determinados colectivos desfavorecidos socialmente (al carecer de la ayuda de las Redes Primarias de Solidaridad, y económicamente (por carencia de medios propios). Se trata concretamente los ancianos, huérfanos, viudas mayores y mendigos. Por su lado, las EIS pueden ser consideradas como de proyección interna en la medida en que se dirigen principalmente a satisfacer las necesidades de sus propios socios (o beneficiarios directos). Tales necesidades no son principalmente de carácter económico, sino de carácter socio-sanitario (como enfermedades, toxicomanías...), o de integración socio-laboral. Junto a ello cabe hablar de un relevo generacional entre las dos modalidades de entidades de Economía Social, donde las EIR han sido hegemónicas en el sector de servicios sociales hasta la década de los setenta, mientras que las EIS han tomado relevancia desde esta fecha. Ello se

contrasta con el año de creación de estas entidades, dado que el 88'3% de las EIR fueron creadas antes de 1975, mientras que el 90'6% de EIS se constituyeron tras esta fecha.

Entre las variables más significativas que expresan el potencial económico del Sector de la Economía Social en la oferta de servicios de bienestar social de la Comunidad Valenciana estriba, de un lado, en el número de centros sociales propios y gestionados, y de otro lado, en los centros de titularidad pública gestionados. En este sentido las EIS son titulares de un 84'1% de centros de servicios sociales, frente a un 15'9% de las EIR. Los dos tipos de centros más extendidos son aquellos cuya titularidad corresponde a asociaciones ubicadas en el área de Tercera edad y Minusvalías, que suman entre ambas el 60'6% del total de centros de titularidad de Economía Social. Por otro lado, debe señalarse que el 81'8% de entidades de Economía Social gestiona exclusivamente un centro, con mayor relevancia en el área de Tercera edad y Minusvalías. No obstante, las áreas de intervención con mayor número de centros gestionados por entidades de Economía Social son Presos y ex-reclusos, emigrantes, inmigrantes y asilados, Toda la población y Marginados, donde la mayoría gestiona más de un centro, destacando esta segunda área, en cuyo contexto el 31'5% de estas entidades gestiona seis o más centros. Por último, se ha detectado un total de 63 centros donde la titularidad y la gestión son diferentes, todos ellos ubicados en el área de Tercera edad, predominando la titularidad pública y la gestión de Economía Social (en 58 casos), lo que indica una primera forma de colaboración entre Sector Público y Sector de Economía Social.

El estudio empresarial concentra su estudio en el potencial humano y financiero del Sector de Economía Social. En la medida en que solo se ha dispuesto de información relativa a 140 entidades de Economía Social en las que se ha podido constatar el apoyo de trabajadores asalariados, se constata un empleo de 1.257 personas, lo que significa una media de 9 trabajadores por entidad. No obstante, a tenor de contrastaciones de campo es posible afirmar que estas cifras se hallan claramente subvaloradas pudiéndose estimar un mínimo de 2000 a 3000 empleos globales del Sector. Por áreas de intervención destaca la de Toda la población (con un 53'3% de empleos), seguida de Tercera edad (con un 22'7%). Esta información debe no obstante, ser tomada con cierta cautela.

Respecto a la variable voluntarios se constata que el Sector de Economía Social moviliza un total de 7.213, en cuyo contexto la Cruz Roja concentra el 59'9% del total, y el resto se distribuyen entre EIS (con el 74'4%) y las EIR (con el 25'6%). Asimismo, las áreas de intervención más receptoras de los servicios voluntarios son Toda la población, Minusvalías, Familia, infancia y juventud y Tercera edad. Por otro lado, es posible apreciar la presencia de otras formas de trabajo reunidas en torno a la rúbrica Otro personal, como son los objetores de conciencia, personal religioso no asalariado y los becarios, aunque con una magnitud muy inferior a la del empleo asalariado y a los voluntarios. Desde el punto de vista de los socios del Sector de Economía Social, es importante señalar su elevado grado de concentración, dado que sólo cinco entidades concentran a 72'2% de los socios (Cruz Roja, Unicef, la UDP y UGT y CCOO), constatándose que el fenómeno de los socios está íntimamente ligado a la forma jurídica asociativa.

El análisis financiero revela que el Sector de Economía Social es una realidad atomizada en cuyo contexto el 67'2% de estas entidades cuenta con presupuestos inferiores a los 5 millones de pesetas. Por forma jurídica se observa que el 55% de las entidades con forma jurídica asociativa poseen un presupuesto inferior a un millón de pesetas. En el extremo opuesto se hallan las Ot.s.f.l.r, de las que el 69% tiene un presupuesto superior a los 10 millones de pesetas y el 13'8% éste es superior a 50 millones de pesetas. Por otro lado, según el tipo de iniciativa organizativa y por volumen de gasto, las EIR son en media mayores que las EIS. Desde una perspectiva sectorial se constata que las áreas donde las entidades de Economía Social presentan un menor tamaño son Mujer, Minorías étnicas y Presos y ex-reclusos, emigrantes, inmigrantes y asilados, donde ninguna supera los 25 millones, y donde el 44'2% no alcanza el millón. Las entidades de Economía Social de mayor tamaño se localizan en el área de Tercera edad, Minusvalías, Familia, infancia y juventud, donde sobrepasan los 10 millones de pesetas.

En este contexto debe señalarse el importante apoyo financiero público al Sector de Economía Social (básicamente estructurado en las mencionadas convocatorias anuales de ayudas). Este apoyo financiero ha tenido variaciones significativas en la composición de sus destinatarios en los últimos años, en cuyo contexto debe desatacarse la pérdida de la primera posición de las EIR como receptoras de fondos. El análisis por forma jurídica revela que las asociaciones son las principales receptoras de fondos. Las cooperativas han experimentado un significativo crecimiento como receptoras de fondos públicos, dado que en 1992 sólo recibían el 5% de los mismos frente a un 24'7% para 1995. En concreto este apoyo se centra en la financiación de cooperativas de trabajo asociado con actividad en servicios sociales, siendo el área de Tercera Edad y Minusvalías las áreas donde se destina una mayor cantidad de fondos.

Por último se ha podido estimar la dependencia financiera del Sector de Economía Social de la Comunidad Valenciana respecto de los fondos de la Generalidad Valenciana. Se constata, a nivel global que este sector está financiado directa o indirectamente con fondos públicos en un 45'3% de los casos. La forma jurídica asociativa es la que muestra una mayor dependencia financiera. Por áreas de intervención destacan por su elevada dependencia las de Minorías étnicas, Presos, ex-reclusos, emigrantes, inmigrantes, y asilados, Mujer y Conjunto de la población. Asimismo, se detecta que el nivel de dependencia financiera del Sector aumenta al incrementar el tamaño de la plantilla de las propias entidades, aunque ello sólo se cumple para las entidades con plantillas superiores a 10 trabajadores.

Tras este repaso por la realidad económico-empresarial de la Economía Social en la oferta de servicios sociales de la Comunidad Valenciana, se torna necesario, siquiera someramente, considerar las potencialidades, las debilidades y los retos a que se enfrenta la Nueva Economía Social de cara al nuevo milenio. Evidentemente este estudio no debe basarse estricta y exclusivamente en el criterio económico sino que junto a las variables de eficacia y eficiencia deben adicionarse aquellas de aprendizaje, compromiso, implicación social, flexibilidad y creatividad de respuesta. Desde esta pluriperspectiva el Sector de Economía Social exhibe sus más relevantes y evidentes potencialidades respecto del resto de sectores institucionales implicados en la oferta de bienestar social.

En relación al Sector Público las intervenciones de las entidades de Economía Social se estructuran más flexibles, menos burocráticas y estandarizadas, adaptadas a las demandas de mayor heterogeneidad e individualización, así como a cualquier ambiente o situación. En este aspecto confluyen su menor tamaño y complejidad relativa, su pionera aparición, la ausencia de trabas burocráticas y legales, así como el no verse impelidas a actuar con generalidad y universalidad del Sector Público. Pero junto a estos rasgos de singularidad e individualidad, las intervenciones de la Economía Social poseen un carácter de iniciativa global que prioriza las necesidades de los individuos frente a las exigencias de productividad y de seguridad de los intereses de la propia organización.

Junto a su alta capacidad para detectar nuevas necesidades sociales y de articulación de una pronta, ágil e innovadora respuesta para su satisfacción, debe adicionarse su elevada capacidad para ofrecer y controlar la calidad (aspecto que se torna fundamental en el ámbito del bienestar social, dada la propia naturaleza de la demanda y el contexto en el que se realiza la oferta -con alta información asimétrica-). El carácter vocacional y sensibilizado, no solo de los voluntarios, pero también del propio trabajador, y el hecho de que la Economía Social se conforme como un Sector que emana y se nutre de la sociedad civil, de donde surgen las necesidades sociales, permite una alta implicación en la oferta, que favorece la participación, supervisión, y control de las intervenciones, que redundan en un incremento de la calidad e inducidamente de la eficiencia. Desde una perspectiva técnica la Economía Social presenta ventajas de eficiencia, de un lado, por su mayor capacidad para captar recursos ociosos o infrautilizados (voluntariado y donaciones) difícilmente movilizables por el Sector Público), y de otro lado, por su capacidad para funcionar con costes operativos inferiores a los del Sector Público.

Frente al Sector Capitalista el carácter no lucrativo de la Economía Social determina una oferta de bienestar social más fiable para una demanda ubicada en situaciones de debilidad socioeconómica y afectada por problemas de información asimétrica. En virtud de ello este Sector se configura en la alternativa institucional óptima del demandante para la satisfacción de sus necesidades de bienestar social.

Las potencialidades del Sector de Economía Social en la oferta de bienestar social adquieren una dimensión altamente valuable en el ámbito de su colaboración con el Sector Público, por ejemplo como es el caso de la gestión privada (de Economía Social) de servicios (centros) de titularidad pública.

A través de esta colaboración, el Sector Público puede hacer frente a sus responsabilidades sociales y profundizar y expandir sus actividades de bienestar social. Este sector puede beneficiarse de los mecanismos de producción y distribución de la Economía Social redundando en un notable ahorro de costes de inversión y funcionamiento, sin sobredimensionar las estructuras públicas, generando un efecto multiplicador a los recursos públicos en la acción de bienestar social. Pero asimismo permite que el Sector Público movilice recursos ociosos o infrautilizados, evitando su despilfarro, posibilitando que éste pueda embarcarse en otras actividades socialmente necesaria. La concepción de este modelo de colaboración donde la producción y la distribución se realiza desde una esfera ajena al Sector Público, genera presencia

pública indirecta, sin crear exceso de burocracia y control público directo. Asimismo permite la introducción de factores de modernización gerencial del bienestar social sin el recurso a cambios drásticos en el seno de la acción pública.

Desde la perspectiva del Sector de Economía Social la colaboración con el Sector Público favorece la estabilidad del Sector, posibilita consolidar su potencial económico y social en la oferta de bienestar social. mejora la estructura financiera de las entidades, posibilitando liberar recursos hacia otras actividades socialmente rentables (como la denuncia o la reivindicación), y favorece la empresarización y profesionalización del Sector. Asimismo la confianza pública en el Sector de Economía Social favorece la institucionalización, reconocimiento y consolidación social del Sector, que incrementa la cohesión, responsabilidad, cooperación y sensibilización ciudadana en el bienestar social.

Las potencialidades del Sector de Economía Social en el bienestar de la Comunidad Valenciana pueden verse limitadas atendiendo a una serie de debilidades que afectan al Sector. Así uno de los problemas fundamentales del Sector lo constituye su debilidad financiera endógena, que determina una cuasi- imposibilidad para articular una respuesta satisfactoria a las necesidades de bienestar social, y que afecta tanto a la financiación corriente como a la financiación inicial o de constitución en un sector de actividad trabajo intensivo. Los problemas de free-rider asociados al suministro de outputs de naturaleza pública bajo un sistema de financiación voluntario, el restringido acceso del Sector de Economía Social a los mercados de capital, y la alta incertidumbre y aleatoriedad en la recepción de fondos tanto privados, condicionados altamente por variables socio-económicas, como la irregular política financiera al Sector.

En este contexto, se torna relevante la necesidad de una consistente y amplia política de estímulo de la financiación privada al Sector, tanto procedente de las Economías Domésticas como del Sector Empresarial, en cuyo contexto el sistema fiscal puede constituir una pieza clave que actúe como mecanismo intermedio primando y estimulando las donaciones, legados y las actividades de esponsorización (convenios de colaboración) al Sector. En este sentido la nueva Ley 30 de Fundaciones e Incentivos Fiscales a la Participación Privada en Actividades de Interés General, completada a través del Real Decreto 765/1995 conforma un relevante punto de arranque. La movilización de la sociedad civil, pero asimismo la autoimplicación de la totalidad de los componentes de la Economía Social, de manera especial del subsector financiero, deben configurarse como elementos decisivos en pro de la superación de esta debilidad económico-financiera intrínseca. Pero junto a ello no debe olvidarse la búsqueda de instrumentos financieros endógenos que reduzcan el recurso del Sector a recursos financieros poco ortodoxos, como la participación del capital, y en suma la tendencia a primar fines económicos en detrimento de su propio espíritu y carácter.

El actual diseño y articulación de la política financiera pública al Sector de Economía Social donde confluyen retrasos en pagos, cuantías insuficientes, carencia de acuerdos en pliegos de condiciones y licitación, con una progresiva tendencia a primar la variable precio determinantes de ajustes a la baja, lentos procesos de tramitación conjugados con múltiples obstáculos burocráticos, revisión paulatina y, a veces, arbitraria de baremos, ausencia de criterios orientativos a largo plazo, y una falta de

consistencia y continuidad en los mecanismos, modalidades y prácticas que garantice la continuidad de los proyectos financiados, agudiza los problemas financieros del Sector, reduce la generación de una actividad eficiente y arriesga su propia continuidad. En este contexto se hace necesaria una revisión y reestructuración de los mecanismos financieros y prácticas públicas, primando por ejemplo las figuras de pagos adelantados, generalizadas en Suecia, o los denominados acuerdos por servicios de gran extensión en Reino Unido.

Los mencionados problemas financieros del Sector de Economía Social se ven agudizados en el ámbito de su colaboración con el Sector Público, donde las variables dependencia e incertidumbre financiera, y el consecuente control público se tornan cruciales. No obstante, en este contexto, el riesgo más importante que supone el control público al Sector de Economía Social estriba en el riesgo de pérdida de autonomía, expresado en un desplazamiento o distorsión de objetivos en pro de aquellos públicamente financiados, reorientación de acciones y entidades de manera divergente a las demandas sociales en función de la planificación pública, o una marginalización de actividades genuinas y socialmente necesarias (denuncia, reivindicación, etc.). De esta manera, el Sector de Economía Social va adquiriendo progresivamente un carácter público, burocratizado, formalizado e institucionalizado arriesgando, en el límite, su incorporación, apropiación o estatalización pública.

En el ámbito de la colaboración Sector Público-Economía Social, se torna de especial relevancia la definición de las relaciones y condiciones político-institucionales en virtud de las cuales se establezca una garantía para el establecimiento de relaciones equilibradas y complementarias entre ambos sectores, para cuya materialización es de suma importancia un alto nivel de organización, cohesión y estructuración del propio Sector de Economía Social que le permita ubicarse en una posición equilibrada y con poder de negociación en sus relaciones con el Sector Público.

La generalización de estas relaciones de equilibrio inter-sectorial puede jugar un papel muy positivo en la propia evolución de la Economía Social, donde el respeto de normas y requisitos contractuales puede mejorar la perspectiva gerencial, la praxis democrática, la cualificación y profesionalización de los trabajadores, la innovación, y en suma el efectivo cumplimiento de los fines y objetivos de bienestar social. Pero por otro lado, pueden verse soslayadas determinadas debilidades del Sector como son sus problemas de amateurismo, baja profesionalización, débil estructura gerencial y carencia de planificación y control, sobre todo en las entidades de menor tamaño. La pérdida de capacidad crítica del Sector puede verse soslayada en virtud del establecimiento y consolidación de relaciones intensivas (estrechas) con la sociedad civil, fomentando la autocrítica y la auto-evaluación. Pero también se hace necesaria la coordinación entre entidades que soslaye los problemas de competencia, fragmentación y enfrentamiento entre las mismas entidades por los recursos públicos disponibles.

Adicionalmente suele argumentarse como debilidad del Sector de Economía Social el que sus acciones generan relaciones de dependencia para con sus beneficiarios, dado que éstas no se fundamentan en derechos subjetivamente establecidos, sino en la voluntariedad misma del Sector, aspecto especialmente palpable en entidades de base ideológica y religiosa, y en menor grado en aquellas de tipo profesional. Pero junto a

este aspecto debe señalarse el riesgo de politización sectaria del Sector o la tendencia a responder a los intereses de sus grupos promotores, marginando o excluyendo al resto de sus acciones, o inversamente propiciando el rechazo o la resistencia poblacional hacia el Sector, etiquetado en función de sus intereses. En este sentido, el importante desarrollo del Sector de Economía Social de los últimos tiempos puede conformar un núcleo de atracción para determinados colectivos buscadores de renta o poder, que lo instrumentalicen como vehículo para el ejercicio de acciones particularistas de partidos y movimientos sociales, con el riesgo de desvirtuar el carácter social y general de sus acciones. Este riesgo de degeneración del Sector debe hacerse frente en virtud de actuaciones críticas, en cierto modo preventivas, educativas y evaluadoras para el conjunto del Sector.

Por otro lado se argumenta la reducida capacidad gestora, administrativa, profesional y de liderazgo del Sector que condiciona su consolidación y expansión. En este sentido se aglutinan la tipología de una parte del colectivo laboral existente (con alto peso del recursos al voluntariado), la alta competencia salarial del Sector Capitalista, y un estilo de dirección poco sistémico y planificado, existiendo una alta correlación entre el tamaño y la antigüedad de las entidades. En este sentido se hace necesaria tanto la profundización en una cultura de estrategia, diseño y planificación empresarial, como en el fomento de una redefinición ideológica-concienciadora y educativa del Sector y de la propia sociedad.

Para concluir debe señalarse que los grandes retos a que se enfrenta el Sector de Economía Social en el ámbito del bienestar social estriban, en primer lugar, en el aspecto regulador, clave para devenir su futuro, donde sobre la tendencia constatada hacia la producción privada en la oferta de bienestar social, el pulso estribaría en orientar la regulación pro-economía Social, en detrimento de la iniciativa privada, en cuyo contexto la reserva del mercado, si se desea en condiciones de concurrencia, se torna fundamental. La labor de lobby y reivindicadora, y la necesidad de vertebrar al Sector de Economía Social, al menos parcialmente, enfatizando y poniendo de relieve su idiosincrasia y cultura propia subrayando su carácter no mercantil y lucrativo se configuran como elementos cruciales.

Debe denostarse tanto la primacía del criterio económico estricto en los pliegos de condiciones y licitación de las contrataciones públicas, o en las convocatorias de ayudas (subvenciones, o figuras contractuales) que sobre el uso prioritario de la variable precio, tienden a favorecer a la oferta más barata, o alternatively a priorizar la entrada del Sector Capitalista, como la extensión de la solvabilización de la demanda directa al usuario final.

Dentro de este contexto, un reto importante se sitúa en el plano del diseño, articulación y desarrollo de nuevas e imaginativas formas de acción pública, las cuales han de facilitar la participación e implicación de la Economía Social, y han de permitir tanto la mutua complementariedad como la autonomía del Sector en lugar de tender hacia su instrumentalización, que a la postre redundaría en su desnaturalización. Se torna crucial la necesidad de determinados mecanismos de articulación de una real colaboración entre el Sector Público y la Economía Social, de carácter regulador, donde se definan claramente las competencias y funciones financieras que elimine los efectos

perversos que la incertidumbre financiera tiende a generar en el Sector. Una operativización efectiva de esta colaboración tendería a soslayar una de sus riesgos más relevantes que estribaría en la desresponsabilización pública en materia de bienestar social.

Un último reto para el Sector de Economía Social se encuentra en la articulación entre los colectivos de profesionales y de voluntarios en el seno mismo del Sector, reto que en la actualidad tiende a generar numerosos problemas como el de difuminar las fronteras entre ambos, con una alta precarización del empleo remunerado. Se trata de un reto interno al propio Sector para que a través del ejercicio de la voz frente al Sector Público sean confeccionadas normativas adecuadas que racionalicen el Sector, o incluso segmenten la implicación de las propias entidades en el ámbito de los servicios sociales. En este sentido un paso relevante lo constituye el novísimo Convenio Colectivo para las empresas que tengan adjudicada con alguna Administración Pública, la gestión de residencias, materno-infantiles y servicio de ayuda a domicilio de titularidad pública en la Comunidad Valenciana aprobado con entrada en vigor el 1 de enero de 1997 y válido hasta el 31 de diciembre de 1998.

La efectiva consolidación y expansión de la Economía Social debe plantearse en un escenario favorable, en el que se combine un trato preferencial real a este sector en el ámbito de las contrataciones públicas, un trato fiscal favorable, una estabilización y equilibrio en sus relaciones con el Sector Público bajo el trasfondo de una importante regulación pública, y el establecimiento de una serie de derechos laborales de los trabajadores del Sector, como su colegiación, el reconocimiento profesional y el establecimiento de convenios colectivos.