



El grado de implantación de la economía social y del emprendimiento en los sectores productivos valencianos



**GENERALITAT
VALENCIANA**

**CONSELLERIA D'ECONOMIA SOSTENIBLE,
SECTORS PRODUCTIUS, COMERÇ I TREBALL**

Estudis Econòmics

**El grado de implantación
de la economía social
y del emprendimiento
en los sectores productivos
valencianos**



GENERALITAT
VALENCIANA

CONSELLERIA D'ECONOMIA SOSTENIBLE,
SECTORS PRODUCTIUS, COMERÇ I TREBALL

Estudis Econòmics: 3

El grado de implantación de la economía social y el emprendimiento en los sectores productivos valencianos

**Estudio dirigido por
CÉSAR CAMISÓN ZORNOZA
JOAN RAMON SANCHIS PALACIO**



**GENERALITAT
VALENCIANA**

**CONSELLERIA D'ECONOMIA SOSTENIBLE,
SECTORS PRODUCTIUS, COMERÇ I TREBALL**



© Generalitat

© dels textos: César Camisón Zornoza i Joan Ramon Sanchis Palacio

Edita: Generalitat

Conselleria d'Economia Sostenible, Sectors

Productius, Comerç i Treball

C/ Castán Tobeñas, 77 46018 València

Disseny de la coberta: Subdirecció General del Gabinet Tècnic

1a edició: juliol de 2016

Nota de l'editor: l'editorial no s'identifica necessàriament amb els continguts de l'obra.

El Gobierno Valenciano ha asumido el compromiso de avanzar hacia un nuevo modelo de desarrollo económico sostenible, basado en el conocimiento, la investigación y la innovación, y articulado sobre la base de la sostenibilidad, tanto en la esfera social como en la económica y medioambiental, y que genere ocupación estable y de calidad, en coherencia con las líneas de actuación recogidas en l'Acord del Botànic.

En base a ello, la Conselleria de Economía Sostenible, Sectores Productivos, Comercio y Trabajo, a través de la Dirección General de Economía, Emprendimiento y Cooperativismo, ha iniciado una serie de estudios, bajo la denominación genérica de ESTUDIS ECONÒMICS, con objeto de difundir algunos de los principales aspectos que ulteriormente se recogerán en el nuevo modelo económico de la Comunitat Valenciana, lo que explica que se le preste especial atención a la cultura y práctica de la economía social, sostenible y del bien común, capaces conjuntamente de alumbrar el pretendido modelo económico con rostro humano. A su vez, se le concede, asimismo, un valor singular a los activos intangibles, por erigirse estos en factores explicativos y dinamizadores de la productividad en las empresas e instituciones, de la misma forma que resultan acreedores de un espacio propio en la investigación conceptual y empírica que propicia una mayor y mejor comprensión del papel, dinámica e impacto de las corporaciones en la creación de valor económico, social, sostenible y ambiental.

El número tres de esta serie contiene el estudio *“El grado de implantación de la economía social y el emprendimiento en los sectores productivos valencianos”*, elaborado por un equipo de investigadores del Institut Universitari de Investigació en Economia Social, Cooperativisme i Emprenedoria IUDESCOOP, de la Universitat de València, bajo la dirección de César Camisón Zornoza y Joan Ramón Sanchis Palacio, catedráticos de Organización de Empresas, y tiene por objeto determinar el peso que las empresas de la Economía Social (cooperativas y sociedades laborales) tienen dentro de los diferentes sectores productivos valencianos, así como el grado de emprendimiento en cada uno de los sectores productivos de la Comunitat Valenciana, y establecer en qué medida ambas dinámicas se encuentran interrelacionadas.

Conselleria d'Economia Sostenible, Sectors Productius, Comerç i Treball
Direcció General d'Economia, Emprenedoria i Cooperativisme

ÍNDICE

1	INTRODUCCIÓN.....	7
2	GRADO DE IMPLANTACIÓN DE LA ECONOMÍA SOCIAL EN LOS SECTORES PRODUCTIVOS VALENCIANOS.....	13
2.1	Importancia de la economía social en el territorio.....	14
2.2	Implantación de la economía social en la Comunitat Valenciana.....	20
2.3	Implantación de la economía social por sectores productivos en la Comunitat Valenciana.....	25
2.4	Implantación de la economía social por sectores económicos.....	26
2.5	Implantación de la economía social por sectores de actividad.....	46
3	EL EMPRENDIMIENTO EN LOS SECTORES PRODUCTIVOS VALENCIANOS.....	69
3.1	La población empresarial en la Comunitat Valenciana durante 2010-2014.....	70
3.2	El emprendimiento de las empresas valencianas durante 2010-2014.....	85
4	EMPRENDIMIENTO Y ECONOMÍA SOCIAL EN LOS SECTORES PRODUCTIVOS	95
4.1	Constitución de empresas de economía social en la Comunitat Valenciana.....	96
4.2	Creación de empresas de economía social por sectores productivos en la Comunitat Valenciana.....	99
4.3	Relación entre el emprendimiento y la economía social.....	104
4.3.1	Factores que representan el resultado emprendedor.....	107
4.3.1.1	Desempeño o performance empresarial.....	108
4.3.1.2	Resultados personales.....	109
4.3.2	Factores determinantes del proceso emprendedor en las CTA.....	111
4.3.2.1	Introducción.....	111
4.3.2.2	Factores relacionados con los antecedentes del emprendedor cooperativo.....	115
4.3.2.3	Factores relacionados con las causas para el emprendimiento	119
4.3.2.4	Relaciones con los agentes del entorno.....	121
4.3.2.5	Forma contractual.....	123

4.4	Metodología, resultados y conclusión.....	125
4.4.1	Metodología de investigación.....	125
4.4.2	Resultados y discusión.....	127
4.4.2.1	Factores del resultado emprendedor.....	127
4.4.2.2	Antecedentes del emprendedor.....	128
4.4.2.3	Causas para el emprendimiento.....	136
4.4.2.4	Relaciones con los agentes del entorno.....	142
4.4.2.5	Forma contractual.....	146
5	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	151
6	BIBLIOGRAFÍA.....	165

1. INTRODUCCIÓN

La crisis económica y la fuerte competencia procedente de los países del sudeste asiático y del norte de África afecta de manera significativa a las empresas de los diferentes sectores productivos de la Comunitat Valenciana, en especial a aquellas ubicadas dentro de los sectores tradicionales. Muchas de estas empresas han tenido que cerrar o realizar reestructuraciones organizativas y de plantillas; por lo que el tejido industrial valenciano se ha visto mermado de manera destacada. Ante esta situación, se hace necesario realizar un estudio sobre la situación actual de los sectores productivos valencianos, con el fin de identificar sus debilidades y amenazas y poder afrontar los nuevos retos con nuevas estrategias empresariales que aprovechen sus fortalezas y oportunidades.

Por otra parte, las empresas de la Economía Social, principalmente cooperativas y sociedades laborales, están demostrando ser organizaciones con mayor capacidad de resiliencia, de manera que están aguantando mucho mejor los efectos de la crisis, especialmente en lo que se refiere al mantenimiento de empleo estable y de calidad. En estas organizaciones, el 84% de sus trabajadores tienen empleo indefinido y el 75% tienen contratos a tiempo completo. Además, durante los años de crisis se han estado creando nuevas cooperativas, contribuyendo a la generación de empleo y al desarrollo económico y social del territorio. Actualmente existen casi 3 mil cooperativas y sociedades laborales que general unos 60 mil empleos en la Comunitat Valenciana, dentro de todos los sectores económicos. Su aportación económica es de casi 20 mil millones de euros, lo que equivale al 15% del PIB valenciano. Este hecho va unido también al mayor porcentaje de constitución de esta clase de empresas, lo que nos indica que se trata de organizaciones donde el emprendimiento es un elemento clave. El emprendimiento contribuye a consolidar puestos de trabajo y a generar nuevos empleos, por lo que resulta necesario potenciarlo.

Por este motivo, es importante analizar cuál es el grado de implantación que tienen las empresas de la Economía Social en los diferentes sectores productivos valencianos, dado que a una mayor implantación habrá una mayor capacidad de respuesta y de resiliencia por parte de estos sectores.

El objetivo del estudio es el de determinar el peso que las empresas de la Economía Social (cooperativas y sociedades laborales) tienen dentro de los diferentes sectores productivos valencianos, así como también el de determinar el grado de constitución de empresas que se ha producido durante los últimos años a través del emprendimiento en los diferentes sectores productivos de la Comunitat Valenciana, y determinar en qué medida ambas dinámicas están interrelacionadas.

Para ello se va a realizar un estudio empírico a través del análisis de fuentes estadísticas procedentes del Instituto Nacional de Estadística y del Ministerio de Empleo y Seguridad Social. Se realizará un análisis descriptivo sobre los aspectos reseñados con el objeto de obtener una primera aproximación a esta realidad. La realización de análisis prospectivos

se deja para un estudio posterior a realizar en más profundidad. El estudio se estructurará en tres partes principales:

1. Grado de implantación de la Economía Social en los sectores productivos valencianos.
2. El efecto del emprendimiento en los sectores productivos valencianos.
3. Vinculación entre el grado de implantación de la Economía Social y el grado de emprendimiento en los sectores productivos valencianos.

La primera parte se centrará en analizar el grado de implantación que tienen las organizaciones de la Economía Social en los diferentes sectores productivos valencianos. Para ello se analizarán las variables más relevantes correspondientes a cooperativas y sociedades laborales por sectores económicos y secciones de actividad: número de entidades y volumen de empleo. Se determinará el peso relativo que las empresas de la Economía Social tienen en cada uno de los sectores productivos a partir de las variables reseñadas. El período analizado es el comprendido entre los años 2000 a 2014 (15 años). La segunda parte se centrará en analizar los efectos del emprendimiento en los diferentes sectores productivos valencianos, a través de la determinación del número de empresas creadas durante los últimos 15 años por sector económico y tamaño de la empresa en función del número de asalariados. Con la tercera parte se pretende establecer una correlación o interrelación entre ambos grados de implantación, el de las empresas de la Economía Social y el del emprendimiento en los sectores productivos valencianos, así como de los factores específicos de la forma cooperativa y de su entorno que condicionan su grado de emprendimiento.

Por lo que respecta al análisis sobre el grado de implantación de la Economía Social en los sectores productivos valencianos, los datos utilizados en este informe han sido obtenidos del Anuario estadístico del Ministerio de Empleo y Seguridad Social (MEYSS) referente a cooperativas y a sociedades laborales dadas de alta en la Seguridad Social en lo referente a número de entidades y número de trabajadores, así como otras fuentes procedentes de la web del MEYSS. Adicionalmente se ha utilizado el Servicio de Información para la Economía Social del Observatorio Valenciano de la Economía Social OBSERVALES. El horizonte temporal utilizado es el correspondiente a los años 2000 a 2014.

Por lo que respecta al análisis del efecto del emprendimiento en los sectores productivos valencianos, Los datos presentados en este informe han sido obtenidos de las siguientes fuentes de información: Directorio Central de Empresas (DIRCE) y Demografía Armonizada de Empresas (DAE), cuyos datos se publican a través del Instituto Nacional de Estadística (INE). Adicionalmente también se ha utilizado información publicada por el Ministerio de Empleo y Seguridad Social (MEYSS).

Se ha considerado el horizonte temporal que cubre los años 2000 a 2014. Cabe señalar que los datos publicados en el DIRCE recogen información de las empresas a fecha 1 de enero del año t. En nuestro informe, sin embargo, se ha trasladado como datos

correspondientes al año t-1 (es decir, a 31 de diciembre del año t-1), de modo que, por ejemplo, la información de empresas publicada a 1 de enero de 2005 por el DIRCE, en nuestro informe se corresponde al año 2004. Los datos publicados por la DAE corresponden al final del año t.

Las variables consideradas en este estudio han sido (i) sector económico al que pertenece las empresas, y (ii) estratos de asalariados. Por lo que respecta a las actividades económicas, se ha considerado el detalle de desglose dentro del Código Nacional de Actividades Económicas CNAE. Las secciones de actividad consideradas, según CNAE2009 y que utiliza el INE para su clasificación, son las siguientes:

A: Agricultura, ganadería, silvicultura, caza y pesca.

B: Industrias extractivas

C: Industria Manufacturera.

D, E: Producción y distribución de energía eléctrica, gas y agua.

F: Construcción.

G: Comercio

H: Transporte

I: Hostelería.

H: Transporte

J-S: Servicios personales (Almacenamiento, comunicaciones, Intermediación financiera, actividades inmobiliarias, actividades profesionales, servicios auxiliares, educación, actividades sanitarias y sociales, actividades culturales y otros servicios).

Se ha de tener en cuenta que en el año 2009 se produce un cambio en la nomenclatura del CNAE, de manera que el desglose que hemos incluido es el correspondiente al período 2009-2014, y que es diferente al del período 2000-2008. Lo que se ha hecho ha sido adaptar el desglose de actividades del CNAE1993 (el aplicado hasta el año 2008) al desglose de actividades del CNAE2009.

Adicionalmente, señalar que en este informe se ha realizado el análisis agrupando los sectores económicos en función de la realización de actividades similares, por lo que se han considerado conjuntamente los sectores D-E, relativos a actividades relacionadas con los suministros y, los sectores J-S, relativos a actividades relacionadas con la prestación de servicios personales.

El INE no publica información relativa al sector agrario (sector de actividad A) por lo que dichos datos se han obtenido de la información publicada por el MEYSS. No obstante, el MEYSS solamente recoge datos de empresas del sector económico a existentes a nivel autonómico y a nivel nacional a partir del año 2004, por lo que durante todo el informe la información concerniente a la actividad económica ha sido analizada para el período 2004-2014.

Con respecto a la variable tamaño empresarial, se ha utilizado en el informe los criterios recogidos por el INE para la clasificación de las empresas.

En lo concerniente al tratamiento de los datos, señalar que el análisis de la situación de la población empresarial en la Comunitat Valenciana se ha llevado a cabo considerando la información proporcionada por el DIRCE: (i) elaboración de las tablas 11 y 12 (población empresarial en la Comunitat Valenciana clasificada según las variables actividad económica principal y estrato de asalariados), (ii) los gráficos que recogen la evolución de la población empresarial por actividad económica principal y estrato de asalariados, para 4 períodos de tiempo diferentes, (iii) elaboración de las tablas 13 y 14 (densidad empresarial en la Comunitat Valenciana y en España, por actividad económica principal y estrato de asalariados).

Por otro lado, para medir el grado de emprendimiento de las empresas en la Comunitat Valenciana la mejor opción hubiera sido llevar a cabo dicha medición mediante el análisis de la tasa de entrada bruta de las empresas (Altas-Bajas)¹, pero esta información desglosada por Comunidad Autónoma no está publicada en el DIRCE. Por tanto, se solicitó petición formal al INE en relación al número de altas y de bajas de empresas de la Comunitat Valenciana considerando las variables (i) sectores económicos y (ii) estrato de asalariados, la cual fue rechazada. Debido al escaso tiempo disponible, para analizar el grado de emprendimiento en la Comunitat Valenciana se ha utilizado la información pública del DIRCE, publicado por el INE.

De ese modo, el grado de emprendimiento lo hemos calculado considerando la diferencia entre empresas existentes en el año t y empresas existentes en el año t-1 (tasa de entrada neta), asumiendo como hipótesis de trabajo que el grado de emprendimiento de empresas es una variable proxy, con la salvedad que no recoge el número de empresas creadas ya que han podido haber reconversiones de empresas previas.

Por otro lado, se ha utilizado la información proporcionada por la DAE para analizar el número de nacimientos y muertes de empresas valenciana. Según la definición publicada por el INE, por nacimientos de empresas se entienden el conjunto de unidades que a lo largo del año han creado una combinación de nuevos factores de producción sin la existencia de vinculación con otras empresas anteriormente existentes, mientras que por muertes de empresas se entiende el conjunto de unidades que a lo largo del año han disuelto todos sus factores de producción, sin la existencia de vinculación con otras empresas que pudieran comenzar a operar.

La tasa de natalidad es el resultado del cociente del número de nacimientos de empresas sobre el stock de empresas² , mientras que la tasa de mortalidad es el resultado del

¹El INE define altas como el número de unidades que se registran en el DIRCE en el año t, por haber iniciado el desarrollo de actividades en este período. El INE define Bajas como unidades que estaban activas en el DIRCE en el año t-1 y que causan baja en la actualización del año t.

²El INE define stock de empresas como el conjunto de unidades que han permanecido activas durante todo o parte del año. Se contabilizan las empresas que permanecen activas al final del periodo más las empresas

cociente del número de muertes de empresas sobre el stock de empresas. Del mismo modo que para el análisis realizado sobre la población empresarial, para el estudio de la tasa de natalidad y mortalidad de las empresas de la Comunitat Valenciana se han utilizado las variables actividad económica principal y estratos de asalariados.

Con respecto a la variable actividad económica principal, ni el INE ni tampoco el MEYSS recoge información relativa a número de nacimientos y número de muertes del sector económico agrario por lo que no se ha podido calcular la tasa de natalidad y mortalidad relativas a dicho sector. Así mismo, la clasificación que realiza la DAE de empresas por tamaño empresarial difiere de la realizada por el DIRCE, por lo que en este informe para calcular las tasas de natalidad y mortalidad se ha utilizado la clasificación realizada por la Demografía Armonizada de Empresas. Para finalizar, y por lo que respecta al período temporal, solamente se han incluido datos relativos a las tasas de natalidad y a las tasas de mortalidad de los años 2009 a 2013 ambos inclusive, dado que el INE no recoge información de otros años.

que han cesado totalmente sus actividades a lo largo del mismo.

2. GRADO DE IMPLANTACIÓN DE LA ECONOMÍA SOCIAL EN LOS SECTORES PRODUCTIVOS VALENCIANOS

La crisis económica iniciada el año 2008 ha provocado una reducción significativa de empresas y de empleo en la Comunitat Valenciana. Este hecho ha afectado especialmente a los sectores productivos tradicionales valencianos, que ya venían arrastrando de tiempo atrás una débil situación económica como consecuencia, en gran medida, de la fuerte competencia procedente de los países del sudeste asiático y de la falta de una adecuada política industrial. La ausencia de una gestión profesionalizada y de procesos de reflexión estratégica, se ha traducido en decisiones empresariales que han menguado la presencia de la industria en la Comunitat Valenciana, implementando estrategias competitivas equivocadas basadas en la reducción de costes laborales y en precios bajos, que han llevado a la deslocalización de la producción de los sectores industriales valencianos y, como consecuencia de esto, a la desaparición de una parte considerable de esta industria.

A pesar de esto, la actividad económica y el empleo han aguantado mejor en aquellos casos en los que las empresas han tomado la forma de empresas de la Economía Social, principalmente de cooperativas y de sociedades laborales. En este tipo de empresas, el impacto de la crisis económica ha sido mucho menor y la destrucción de empleo se ha dado en un 10% menos que en el conjunto de las empresas en general. Desde este punto de vista, las empresas cooperativas son empresas más resistentes a las crisis económicas y generan un empleo estable y de calidad, lo que las convierte en una opción muy apropiada para la recuperación del tejido productivo valenciano.

En la Comunitat Valenciana, el cooperativismo y la Economía Social tienen un peso significativo, ya que suponen el 15% del Producto Interior Bruto (PIB) valenciano, más del 30% de la población valenciana está vinculada de alguna manera a las cooperativas (como socios cooperativistas de trabajo y/o de consumo) y representan la tercera autonomía con mayor implantación del Estado español. Además, han demostrado ser empresas viables y sostenibles desde el punto de vista económico, a la vez que consiguen sus fines sociales y el desarrollo económico y social del territorio en el que operan.

Por todos estos motivos, la creación de empresas de la Economía Social puede ser una buena herramienta para la recuperación de la actividad productiva en la Comunitat Valenciana y, en particular en los sectores productivos tradicionales; y puede significar la base para iniciar el cambio de modelo productivo, de un modelo especulativo y poco estable a un modelo sostenible y equilibrado.

2.1. IMPORTANCIA DE LA ECONOMÍA SOCIAL EN EL TERRITORIO

La Economía Social es una realidad contrastada y consolidada con más de un siglo de existencia en Europa y España. Su implantación se ha producido en todos los sectores económicos a través de múltiples clases. No obstante, se trata de una realidad heterogénea en la que conviven dos grandes familias, la de las organizaciones con ánimo de lucro, donde destacan las cooperativas, y la de las organizaciones no lucrativas, donde destacan las asociaciones y fundaciones. Según la Ley 5/2011, de 29 de marzo, de

Economía Social³, en su artículo 2 es definida como el “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”. Sus principios orientadores son, según el artículo 4 de la ley, la “primacía de las personas y del fin social sobre el capital, que se concreta en gestión autónoma y transparente, democrática y participativa”, la “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” y “la independencia con respecto a los poderes públicos”.

Por último, en su artículo 5 se recogen las diferentes organizaciones que componen la Economía Social: cooperativas, mutualidades, fundaciones y asociaciones que llevan a cabo actividad económica, sociedades laborales, empresas de inserción, centros especiales de empleo, cofradías de pescadores, sociedades agrarias de transformación y entidades singulares (la ONCE). En nuestro estudio, con el fin de simplificar el análisis y dado que vamos a enfocar el análisis a los sectores productivos valencianos, nos centraremos exclusivamente en las cooperativas y sociedades laborales, por ser estas organizaciones las que más relevancia tienen dentro de los sectores productivos valencianos. Según la Confederación Empresarial Española de la Economía Social CEPES, las cooperativas y las sociedades laborales representan más de las tres cuartas partes del conjunto de las entidades de la Economía Social. En la Comunitat Valenciana, sólo las cooperativas suponen el 90% del empleo total generado por las organizaciones de la Economía Social; en el Estado español, este porcentaje es del 80%. Por tanto, en la Comunitat Valenciana, las cooperativas tienen aún más peso en el conjunto de la Economía Social que a nivel de todo el Estado español.

La cooperativa es una sociedad constituida por personas que se asocian en régimen de libre adhesión y baja voluntaria, para la realización de actividades empresariales encaminadas a satisfacer sus necesidades y aspiraciones económicas y sociales con estructura y funcionamiento democrático. En ellas, las personas y el trabajo están por encima del capital, por lo que son empresas que priorizan el empleo (de calidad), lo que en tiempos de crisis es una variable clave. Al mismo tiempo, se trata de empresas con ánimo de lucro (o que pueden tener ánimo de lucro) que compiten en el mercado en igualdad de condiciones que las otras formas societarias, por lo que han de ser competitivas y rentables también desde el punto de vista económico. Pero a diferencia del resto de empresas, el beneficio económico no es su fin primordial, sino que es el medio o el instrumento para garantizar su fin social; además, el reparto de beneficios entre los socios se realiza en función de la persona, el trabajo o el servicio, pero nunca en función del capital (Sanchis, 2001).

³Publicada en el BOE número 76 de 30 de marzo de 2011.

A nivel estatal se rigen por la Ley 27/1999, de 16 de julio⁴, aunque la mayor parte de comunidades autónomas tienen su propia ley. Las cooperativas de primer grado (de base) se pueden crear con un mínimo de 3 socios (artículo 8 de la Ley estatal) y pueden ser de diferentes clases según el artículo 6 de la Ley: de trabajo asociado (artículos 80 a 87), de consumidores y usuarios (artículo 88), de viviendas (artículos 89 a 92), agroalimentarias (artículo 93), de explotación comunitaria de la tierra (artículos 94 a 97), de servicios (artículo 98), del mar (artículo 99), de transportistas (artículo 100), de seguros (artículo 101), sanitarias (artículo 102), de enseñanza (artículo 103) y de crédito (artículo 104). Las cooperativas de segundo y ulterior grado (artículo 77 de la Ley estatal) están formadas por al menos dos cooperativas de base o de primer grado, que pueden ser de la misma o de distinta clase. La legislación también reconoce la posibilidad de constituir cooperativas integrales, que son de actividad doble o plural (artículo 105), cooperativas de iniciativa social, que sin tener ánimo de lucro se dedican a la prestación de servicios asistenciales a través de actividades sanitarias, educativas, culturales o de otra naturaleza social o mediante una actividad económica se dedican a la integración laboral de personas en exclusión social (artículo 106) y cooperativas mixtas, que son aquellas en las que pueden haber socios de capital (artículo 107).

Por tanto, podemos decir que las cooperativas son organizaciones de la Economía Social que buscan siempre un interés colectivo (parcial y/o global) frente al interés individual de las sociedades capitalistas. En definitiva, estamos ante organizaciones de proximidad que contribuyen activamente al desarrollo territorial generando ocupación de colectivos con dificultades de acceso al trabajo, creando actividad económica y empleo en el ámbito rural, mejorando la competitividad de la economía rural y manteniendo la población rural (CEPES, 2013). Conviene reseñar que las cooperativas poseen un fondo de formación y promoción cooperativa que se dota con el 10% del excedente neto anual de la cooperativa y que va destinado a promover actividades sociales, culturales, artísticas y deportivas en el territorio, de manera que una parte de los beneficios económicos que generan estas organizaciones se revierte en la sociedad a través de este fondo.

Dentro de las cooperativas, existen las denominadas Cooperativas de Trabajo Asociado (CTAS), en las que sus trabajadores tienen, como mínimo, el 70% del capital de la empresa, es decir, son empresas gestionadas por sus propios trabajadores. En cooperativas como Caixa Popular o Consum, más del 90% de la plantilla son socios trabajadores (Campos y Sanchis, 2014 y 2015). CTAS y Sociedades Laborales⁵ constituyen lo que se denominan las Empresas de Trabajo Asociado (ETAS) en España. En las Sociedades Laborales, más del 50% de los trabajadores han de ser propietarios del capital de la empresa, por lo que también en estas entidades son los trabajadores quienes tienen la capacidad de gestión. Por este motivo, las ETAS son las clases de organizaciones en las que el empleo es prioritario y, por tanto, son las que más empleo estable y de calidad generan. Más del 85% son contratos indefinidos y más del 75% son contratos a tiempo

⁴Publicada en el BOE número 170 de 17 de julio de 1999.

⁵Las Sociedades Laborales pueden tomar las formas jurídicas de sociedades anónimas y de sociedades limitadas.

completos. Además, la contratación de mujeres es de un 50%, lo que les da también un carácter igualitario, y su capital humano es mayoritariamente joven, pues también el 50% de sus trabajadores tienen menos de 40 años. Por otro lado, las diferencias salariales son mínimas (la brecha salarial no suele ser superior a 1:6⁶), por lo que fomentan la equidad, las decisiones empresariales se toman en base al principio democrático de una persona un voto y el reparto de los beneficios económicos se hace en función del trabajo y no del capital. Por tanto, se trata de empresas participativas y democráticas, además de equitativas e igualitarias.

Las Sociedades Laborales se han regido por la Ley 4/1997, de marzo, si bien recientemente se ha aprobado una nueva ley, la Ley 44/2015, de 14 de octubre, de Sociedades Laborales y Participadas. Las Sociedades Laborales podrán ser sociedades anónimas o sociedades de responsabilidad limitada, pero en ellas la mayoría del capital social siempre ha de ser propiedad de los trabajadores que presten en ellas servicios retribuidos en forma personal y directa y cuya relación laboral sea por tiempo indefinido.

Un socio no podrá disponer de más de un tercio del capital de la sociedad y el 10% de los beneficios económicos no se podrán distribuir, si no que se quedarán en la sociedad en un Fondo Especial de Reserva. La nueva normativa permite la constitución de sociedades laborales con tal solo 2 socios, siempre que sean trabajadores de la sociedad y tengan distribuida de forma igualitaria su participación en la sociedad. El capítulo II de la nueva Ley (artículo 17 y disposiciones adicionales 4ª.2 y 5ª) recoge los beneficios fiscales de estas sociedades: una bonificación del 99% en el Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados.

Por primera vez en España se regula el funcionamiento de las llamadas Sociedades participadas por los trabajadores (artículos 18 a 20 y disposición final 5ª), referido no sólo a las sociedades laborales si no a cualquier sociedad en la que los socios trabajadores posean capital social y derechos de voto.

Las Empresas de Trabajo Asociado (cooperativas de trabajo asociado, sociedades laborales y sociedades participadas por trabajadores) son apropiadas para la recuperación de la industria tradicional valenciana al estar directamente vinculadas al desarrollo local.

Son empresas locales arraigadas al territorio, que no deslocalizan y que tienen como principal objetivo crear empleo estable y de calidad. Por tanto, reducen el desempleo, mejoran la distribución de la renta y reducen la exclusión social. Además, las consecuencias de la crisis económica del 2008 han demostrado que las cooperativas son más resistentes a las crisis, por las características de su estructura organizativa y por sus valores. Las claves de este éxito son:

⁶Quien más cobra, cobra 6 veces más que el que menos. En las empresas del IBEX las diferencias son de 1:150 y la Economía del Bien Común propone una brecha salarial de 1:10.

1. Su capacidad para funcionar con sus propios recursos financieros y redes de soporte.
2. Su visión a largo plazo basada en la sostenibilidad económica y social a favor de sus miembros.
3. El arraigo al territorio y su experiencia y actividad en el ámbito local, priorizando los intereses generales y el bien común.
4. Su prioridad es la protección del empleo con un modelo de movilidad interna y seguridad del puesto de trabajo basado en: ajustar salarios y número de horas trabajadas antes que recortar puestos de trabajo, internalizar actividades que antes habían externalizado, compartiendo puestos de trabajo entre empresas de la misma red o grupo cooperativo y desarrollando programas de formación profesional de sus trabajadores y socios de manera continua.
5. La existencia de estructuras inter-cooperativas mediante diferentes tipos de alianzas entre las empresas, como las federaciones y confederaciones, los grupos cooperativos, las cooperativas de segundo grado, consorcios, etc. Esto les permite continuar siendo pequeñas (manteniendo, por tanto, sus ventajas territoriales), a la vez que tienen acceso a las economías de escala, sinergias, compartición de recursos de todo tipo, etc.

Según el Comité Económico y Social Europeo CESE, “las empresas de economía social son esenciales para el pluralismo empresarial y la diversidad económica. Es preciso promover la economía social (...) a la hora de desarrollar la mentalidad empresarial en interés de la sociedad y de las innovaciones sociales”.

También el CESE (2012) señala que “las cooperativas contribuyen a la Estrategia Europa 2000. Gestionan el cambio de forma económicamente eficiente y socialmente responsable. Contribuyen a la cohesión social y territorial. Organizan nuevos e innovadores modelos de empresa para incrementar la competitividad». «Las cooperativas son más resistentes y estables que otras formas de empresas a la vez que desarrollan nuevas iniciativas empresariales. Esto puede atribuirse a las especificidades de las cooperativas: su enfoque a largo plazo, fuerte arraigo territorial, promoción de los intereses de los miembros y atención a la cooperativa entre ellas. Es importante que la excelencia manifiesta de las cooperativas se difunda y desarrolle en las políticas nacionales y de la UE”.

Este dictamen del CESE especifica en su punto 1.8 que “deberían de establecerse medidas para facilitar la transferencia de empresas a los trabajadores, siguiendo la propuesta del CESE de un marco para facilitar la participación financiera de los trabajadores. Las cooperativas de trabajo asociado y las adquisiciones de empresas por los trabajadores deberían de ser apoyadas mediante una línea presupuestaria específica de la UE, que también incluyera los instrumentos financieros». Y en el punto 3.1. «Las estrategias de reestructuración socialmente responsables son una condición esencial para evitar más quiebras y cierres de empresas, mantener y crear empleo y organizar el bienestar social mediante el impulso de la competitividad y el desarrollo local”.

A la hora de analizar el impacto que la Economía Social tiene sobre el territorio, es importante diferenciar entre su impacto económico y su impacto social. Existen numerosos estudios que señalan el importante impacto económico que ésta tiene y que pueden resumirse en dos: estabilidad en el empleo y mejoras laborales y salariales (Grávalos y Pomares, 2001; Clemente, Díaz y Marcuello, 2008; Díaz y Marcuello, 2010; Sanchis, Campos y Mohedano, 2015). Respecto al impacto sobre la utilidad social o rentabilidad social existen menos estudios publicados, aunque durante los últimos años se ha convertido en un tema destacado de análisis, señalándose los siguientes (Contreras y González, 2011): aumento en el beneficio directo sobre el usuario (por ejemplo, servicios de ayuda a domicilio), menor coste directo de determinados servicios asociativos respecto a soluciones públicas o privadas similares (por ejemplo, la ayuda a domicilio a personas dependientes) y menores costes indirectos a las Administraciones Públicas (como menores gastos por subsidio de desempleo) y a las empresas (como menores costes por absentismo laboral en aquellos empleados con acceso a servicios de guardería y medidas de conciliación en general).

Según un estudio elaborado por Lizarralde y Ferro (2013) y editado por CEPES, el cooperativismo tiene un impacto sobre la cohesión social que se puede cuantificar en unos beneficios totales de 1.788.073.156 euros, de los cuales 1.350.893.359 euros son beneficios directos y 437.179.797 indirectos. En este estudio se diferencia entre dos tipos de efectos de la Economía Social: efectos sobre la cohesión social y efectos sobre la cohesión territorial. Entre los primeros se incluyen: la ocupación de colectivos con dificultades de acceso al mercado de trabajo (jóvenes, mujeres, personas discapacitadas, etc.), la calidad del empleo (salarios, estabilidad, tipo de jornada laboral, posibilidades de desarrollo profesional y grado de satisfacción laboral), la mejora de la igualdad de oportunidades (principalmente entre jóvenes y mujeres) y la oferta de servicios sociales (aumento tanto de su tamaño como de su variedad). Entre los efectos sobre la cohesión territorial se incluyen: la creación de actividad económica y empleo en el ámbito rural y pequeñas poblaciones, la mejora de la competitividad de la economía rural y local mediante el acceso a bienes y servicios básicos entre los que cabría destacar también los servicios financieros (evitando la exclusión financiera) y el mantenimiento de la población rural y local.

2.2. IMPLANTACIÓN DE LA ECONOMÍA SOCIAL EN LA COMUNITAT VALENCIANA

En la Comunitat Valenciana, la Economía Social tiene un fuerte arraigo e implantación al igual que en el resto de Europa y del mundo. Veamos primero algunas cifras clave a nivel internacional para demostrar que se trata de una realidad muy extendida y contrastada.

A nivel mundial, el cooperativismo genera un empleo directo de 250 millones de personas y más de mil millones pertenecen a una cooperativa como miembros (diferentes tipos de socios). Las 300 mayores cooperativas del mundo facturan 2,2 billones de dólares, lo que equivale a la séptima economía del mundo. El 50% de la producción agrícola mundial es comercializada por cooperativas y las cooperativas financieras dan servicio a 857 millones de personas. En Japón y Canadá, las cooperativas alcanzan el 40% del volumen empresarial del país⁷. Las Cooperativas de Trabajo Asociado se agrupan a nivel mundial en CICOPA, están representadas en 28 países diferentes, afilian a 65.000 empresas y emplean a 3 millones de personas.

En los países del G20 representa el 12% de la población activa total. Las cooperativas de crédito en Europa financian casi un 30% de las PYMES y ninguna ha tenido que ser saneada durante la crisis financiera. En Francia, las cooperativas generan casi un millón de empleos. En Alemania, la banca cooperativa posee más de 16 millones de asociados y el 35% de las empresas son cooperativas. En Italia, el 50% del sector agroalimentario está gestionado por cooperativas, posee casi 35 mil cooperativas de servicios y representan el 3,3% del empleo. En Finlandia, el 75% de la población es miembro de una cooperativa, representan el 60% de su tejido empresarial y el 7,5% del empleo. En Reino Unido representan el 5,7% del empleo y en Bélgica el 4,1%⁸.

En Europa, las cooperativas de trabajo asociado se agrupan en la Confederación Europea de Cooperativas de Producción y de Trabajo Asociado, de Cooperativas Sociales y de Empresas Sociales y Participativas CECOP. Están presentes en 15 países europeos, representan 50.000 empresas, emplean 1,3 millones de trabajadores y generan una cifra de facturación de 50 billones de euros. Están presentes en la mayor parte de los sectores económicos, especialmente en los de industria metálica, industria mecánica, electrónica, automóvil, industria agro-alimentaria, madera y mueble, electrodomésticos, textil y confección, transporte, educación y cultura, turismo y restauración, etc. Más de 6.000 de estas empresas son propiedad de sus trabajadores.

Según CICOPA, en el mundo existen 111.171 cooperativas de trabajo asociado, cooperativas sociales, cooperativas de artesanos y empresas propiedad de sus trabajadores, de las cuales la gran mayoría, 92.738, pertenecen a Europa (el 83%). El empleo que generan es de 2.904.000 puestos de trabajo, aunque algunas estimaciones llegan hasta los 4 millones. De ellos, 1.699.402 puestos de trabajo corresponden a Europa

⁷ Datos proporcionados por la Confederación de Cooperativas de la C. Valenciana (2015).

⁸ Datos proporcionados por la Confederación de Cooperativas de la C. Valenciana (2015).

(59%). Los dos países europeos con mayor presencia de estas empresas son Italia (54.200 empresas y 1.276.143 empleos) y España (31.553 empresas y 275.806 empleos). Por sectores, los más importantes son la construcción (18.700 empresas), la industria manufacturera (13.878 empresas), las actividades profesionales y de servicios auxiliares (8.479 empresas) y las actividades sanitarias y de servicios sociales (8.408 empresas).

En España, la Economía Social representa el 10% del PIB y el 12% del empleo. Las Cooperativas de Trabajo Asociado se agrupan en la Confederación de Cooperativas de Trabajo Asociado COCETA y las Sociedades Laborales⁹ en la Confederación CONFESAL y las dos forman parte de la Confederación Empresarial Española de la Economía Social CEPES. Según CEPES, en el conjunto del Estado español existen 44.563 empresas de la Economía Social, de las cuales 24.597 son cooperativas y 11.322 son sociedades laborales. Estas entidades agrupan a 2.215.175 personas, de las cuales 293.387 son socios de trabajo y asalariados de cooperativas y 63.472 son socios trabajadores y asalariados de sociedades laborales. La facturación de todas estas empresas es de 150.978 millones de euros, lo que equivale al 10% del total del PIB. El empleo directo que generan es de 1,2 millones de personas y el indirecto supera los 2 millones de euros. España es la segunda potencia europea en cooperativismo por detrás de Italia. La reducción de empleo en 2008 y 2009 fue del 4,5% en las cooperativas frente al 8% en las otras formas de empresas y en el 2010 las cooperativas aumentaron el empleo un 0,2% mientras que en las otras empresas disminuyó en un 3,2%. Según CEPES, durante los últimos cinco años, se han creado más de 20 mil empresas de Economía Social y más de 150 mil nuevos puestos de trabajo. En el año 2012, de las 150 empresas reconvertidas a cooperativas de trabajo asociado, 75 lo hicieron en España, según COCETA.

En la Comunitat Valenciana, cerca de 1,5 millones de personas son miembros de una cooperativa y poco menos de 3 mil cooperativas dan empleo a casi 60 mil personas y generan un volumen económico de casi 20 mil millones de euros. El cooperativismo valenciano es el tercero más potente del Estado español con el 12,57% del total de cooperativas y el 16,67% del empleo. Valencia es la provincia de España con mayor número de personas empleadas en cooperativas (el 10,8% del total) y con 1.451 cooperativas (el 7,16% del total) y es la segunda provincia de España con mayor número de cooperativas por detrás de Barcelona. Las cooperativas agroalimentarias, eléctricas y de comercio y hostelería de la Comunitat Valenciana son las que mayor empleo generan en toda España. Las agroalimentarias generan el 33% del total de empleos del sector en el conjunto del Estado español, las eléctricas suponen el 90% del total del cooperativismo eléctrico en toda España (16 de 21) y las de transportes, comunicaciones y financieras tienen también un peso destacado. La cooperativa que mayor número de socios consumidores tiene es una cooperativa valenciana, Consum, con más de 2 millones de socios. La cooperativa valenciana Florida, junto con Mondragón en el País Vasco, son las dos únicas cooperativas de enseñanza españolas que imparten estudios universitarios¹⁰.

⁹ Figura jurídica específica en España.

¹⁰ Datos aportados por la Confederación de Cooperativas de la Comunitat Valenciana (2015).

Estas organizaciones actúan en todos los sectores económicos y están presentes en todo el territorio de la Comunitat Valenciana. Según datos de la Confederación de Cooperativas de la Comunitat Valenciana, el 84,2% de los puestos de trabajo en las cooperativas valencianas son indefinidos, aunque en algunos sectores superan el 97%. Durante el período 2007-2014, la destrucción de empleo de las cooperativas ha sido de más de 6,5 puntos inferior a la del conjunto de las empresas. Desde el inicio de la crisis se han incorporado 64.942 socios cooperativistas nuevos y se han constituido 7.579 nuevas cooperativas en todo el Estado español, de las cuales 764 cooperativas (el 10%) y 3.138 socios (el 5%) lo han hecho en la Comunitat Valenciana. Durante los últimos 6 años, las empresas de Economía Social han creado 190 mil empleos y 29 mil empresas, mostrando una tendencia ascendente en los últimos 4 años¹¹.

Las cooperativas con sede en la Comunitat Valenciana están legisladas por el Decreto Legislativo 2/2015, de 15 de mayo, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Cooperativas de la Comunitat Valenciana. Este decreto recoge la Ley 8/2003, de 24 de marzo, de Cooperativas de la Comunitat Valenciana, así como las modificaciones introducidas en la Ley 4/2014, de 11 de julio, de modificación de la ley anterior. La nueva norma recoge las siguientes clases de cooperativas: agroalimentarias, de explotación comunitaria de la tierra, de trabajo asociado, de personas consumidoras y usuarias, de viviendas y de despachos y locales, de crédito, de seguros, sanitarias, de servicios empresariales y profesionales, de enseñanza, de transportes, de integración social y de servicios públicos.

El cooperativismo en la Comunitat Valenciana, con datos del 2012 y aportados por el CIRIEC-España, estaba formado por un total de 2.202 empresas y 33 entidades financieras, según muestra la Tabla 1. El mayor número de entidades corresponde a las Cooperativas de Trabajo Asociado, las que mayor número de socios tienen son las de Consumidores y Usuarios, las que mayor empleo general son las Cooperativas Agrarias y las que mayores ingresos tienen son las Cooperativas de Crédito. Estas cuatro clases de cooperativas son sin duda las de mayor importancia, aunque también destacan las cooperativas eléctricas, de enseñanza, de servicios y transporte y de vivienda.

Las cooperativas valencianas son en su inmensa mayoría micropymes (empresas entre 2 y 250 trabajadores), aunque también existen algunas de gran tamaño (como Consum y Anecoop) y su actividad empresarial se dirige a cualquier sector económico, por lo que muestran una gran diversidad y variedad. La media de trabajadores es de 19 trabajadores en el caso de las cooperativas y de 6 trabajadores en el caso de las sociedades laborales.

Si añadimos las sociedades laborales, el conjunto de la Economía Social valenciana está formado por unas 3 mil empresas con casi 3 millones de socios, casi 70 mil empleos, unos ingresos de más de 20 mil millones de euros y un valor añadido de casi 1.500 millones de euros. Por clases de entidades la situación es la siguiente.

¹¹ En el apartado 4 del presente estudio se analizan con mayor detalle los datos referidos a la constitución de cooperativas y generación de empleo.

Tabla 1. Cooperativas y Sociedades laborales en la C. Valenciana (2012)

Clases de entidades	Nº entidades	Nº Socios	Nº Empleos	Ingresos (miles €)	Valor añadido bruto (miles €)
Cooperativas agroalimentarias	523	290.067	32.784	1.841.061	176.742
Cooperativas de consumidores	6	1.937.127	10.469	1.769.300	341.475
Cooperativas de trabajo asociado	1.456	11.515	13.500	883.271	174.888
Cooperativas de enseñanza	117	1.307	832	72.132	25.631
Cooperativas eléctricas	15	46.285	82	31.860	13.063
Cooperativas servicios y transportes	85	5.265	2.245	965.360	260.647
Cooperativas de crédito	33	473.462	1.520	15.573.433	184.391
Cooperativas de vivienda	15	-	78	-	-
Sociedades laborales	986	4.495	5.069	739.095	243.901
Total	3.236	2.769.523	66.579	21.136.417	1.420.738

Fuente: elaboración propia a partir de datos obtenidos de Observales (CIRIEC-España)

Las cooperativas agroalimentarias, en su mayoría hortofrutícolas, son las de mayor peso sobre el conjunto de las cooperativas, con una destacada presencia internacional a través de las exportaciones (70% de su producción equivalente a 873 millones de euros). Algunas de estas cooperativas agrarias poseen secciones de crédito (casi 50), instrumento financiero especializado en cubrir las necesidades financieras de sus socios. Junto con las Sociedades Agrarias de Transformación, constituyen las entidades agrarias de la Economía Social en la Comunitat Valenciana. Las cooperativas agrarias de mayor tamaño se sitúan en la provincia de Valencia (Algemesí y Carlet, entre otras). Muchas de estas cooperativas agrarias se agrupan en cooperativas de segundo grado, a través de las cuales llevan a cabo los procesos de comercialización con el fin de mejorar su poder de negociación frente a las grandes empresas de la distribución comercial.

Las cooperativas de crédito son casi el 50% del total de esta clase de cooperativas en todo el Estado Español y tienen una cuota de mercado del 12% y un impacto económico equivalente al 2,4% del PIB de la provincia de Valencia, con fuerte presencia en los municipios rurales y de pequeña dimensión (de menos de 5 mil habitantes), contribuyendo a la inclusión financiera a través de su red formada por más de 600 oficinas. Se trata de entidades bancarias con una regulación especial (Ley de cooperativas de crédito de 1989) que se pueden clasificar en dos tipos diferentes: cajas rurales o dedicadas a la financiación del mundo rural y cajas profesionales y populares o dedicadas a financiar las actividades de profesionales liberales (como arquitectos, ingenieros o abogados, entre otros) o las actividades empresariales del sector servicios o la industria.

De las 31 cooperativas de crédito existentes en la actualidad en la C. Valenciana, 10 (el 31%) pertenecen a la provincia de Valencia, siendo la de mayor tamaño la Caixa Popular. Todas ellas son cajas rurales y del total, 18 pertenecen al Grupo Cooperativo Cajamar (cooperativa de crédito andaluza con sede en Almería) y las otras 13 son independientes y forman parte del grupo Cajas Rurales a nivel estatal (Campos y Sanchis, 2015).

Entre las cooperativas de consumidores y usuarios, la cooperativa Consum es la segunda de mayor tamaño de España después de Eroski, aunque la primera en número de socios consumidores con casi 2,5 millones. Da empleo a 11.500 trabajadores en sus 653 puntos de venta, de los cuales el 74% son mujeres y la media de edad es de 38 años. Las cooperativas de enseñanza son el referente de la enseñanza laica concertada con más de un centenar de centros y 25 mil alumnos (desde infantil hasta postgrado universitario) y son una fuente de innovación docente. Las cooperativas eléctricas valencianas, con 15 entidades, representan el 90% del total de estas cooperativas en toda España y atienden a más de 45 mil socios. Las cooperativas de transportes, con más de 50 años de existencia, agrupan a casi 20 mil familias. Las 15 Cooperativas de Vivienda, de Despachos y Locales procuran a sus socios viviendas, locales, aparcamientos, servicios o edificaciones complementarias, mediante la obtención de los recursos financieros, la programación, construcción, rehabilitación y administración de las viviendas, por sí mismas o con contratación de terceros.

Por último, las 986 sociedades laborales constituyen, junto con las 1.456 cooperativas de trabajo asociado, las empresas de trabajo asociado y participadas por trabajadores de la Comunitat Valenciana. Estas dos clases de entidades de la Economía Social dan empleo a casi 38 mil personas y agrupan a unos 15 mil socios. Las Cooperativas de Trabajo Asociado se agrupan en la Federación Valenciana de Cooperativas de Trabajo Asociado FEVECTA y las Sociedades Laborales en la Federación Valenciana de Empresas de Economía Social FEVES.

Si se comparan las entidades de la Economía Social valenciana con el total a nivel estatal, según datos del Ministerio de Empleo y Seguridad Social¹², se obtiene que las cooperativas de la Comunitat Valenciana representan el 10% según entidades y casi el 20% según empleo y las sociedades laborales significan el 8% tanto en número de entidades como en empleo (Tabla 2). El conjunto de la Economía Social valenciana supone, por tanto, el 9% de las entidades y el 17% del empleo sobre el total español.

Por clases de cooperativas, según número de entidades destacan con diferencia el 48% de las cooperativas de crédito, y en menor medida el 17% de las cooperativas de transportes, el 15% de las cooperativas de consumidores y usuarios y el 14% de las cooperativas de viviendas. Por detrás se sitúan el 11% de las cooperativas agrarias, el 10% de las cooperativas de trabajo asociado, el 9% de las cooperativas de servicios, el 6% de las cooperativas del mar, el 5% de las cooperativas de enseñanza y el 4% las cooperativas de

¹² Estos datos se refieren a cooperativas dadas de alta en la Seguridad Social y a sociedades laborales registradas, por lo que difieren por los ofrecidos en la Tabla 1 obtenida de Observales.

explotación comunitaria de la tierra. En relación con el peso sobre el conjunto del Estado español, destacan sobre todo las cooperativas de crédito con el 48% del total, y en menor medida las de transportes con el 17% y las de consumidores y usuarios y de viviendas con el 15% cada una de ellas.

Tabla 2. Sociedades Cooperativas y Sociedades laborales inscritas en la Seguridad Social Comunitat Valenciana (31/12/2014)

Clases de entidades	Nº entidades C. Valenciana	Nº empleos C. Valenciana	Nº entidades España	Nº empleos España
Coop. de Trabajo Asociado	637	5.702	6.459	80.673
Coop. de Consumidores y Usuarios	41	11.919	279	18.824
Coop. de Viviendas	15	78	103	416
Coop. Agrarias	353	20.476	3.313	64.054
Coop. Explotación Comunitaria Tierra	17	114	467	2.336
Coop. de Servicios	33	291	370	9.429
Coop. del Mar	1	1	16	362
Coop. Transportes	35	158	205	873
Coop. Sanitarias	0	0	1	978
Coop. Enseñanza	14	346	290	15.003
Coop. Crédito	31	1.395	64	16.167
Otras Cooperativas	20	482	246	4.961
Coop. sin clasificar	1	37	25	157
Total Cooperativas	1.198	40.999	11.838	214.233
Soc. laborales	868	5.218	10.824	63.536
Total Ec. Social	2.066	46.217	22.662	277.789

Fuente: Ministerio de Empleo y Seguridad Social

Por volumen de empleo, el ranking es el siguiente: cooperativas de consumidores y usuarios con el 63%, cooperativas agrarias con el 32%, cooperativas de viviendas con el 19%, cooperativas de transportes con el 18%, cooperativas de crédito con el 9%, cooperativas de trabajo asociado con el 7%, cooperativas de explotación comunitaria de la tierra con el 5%, cooperativas de servicios con el 3%, cooperativas eléctricas con el 2% y cooperativas del mar con el 0,3%. En relación con el peso sobre el conjunto del Estado español, destacan sobre todo las cooperativas de consumidores y usuarios con el 63% (por el predominio de Consum) y las agrarias con el 32%. En un segundo nivel estarían las de viviendas con el 19% y las de transportes con el 18%.

2.3. IMPLANTACIÓN DE LA ECONOMÍA SOCIAL POR SECTORES PRODUCTIVOS EN LA COMUNITAT VALENCIANA

A continuación se realiza el análisis correspondiente al grado de implantación de la Economía Social por sectores productivos en la Comunitat Valenciana. Como ya se ha

justificado, el estudio se centrará en cooperativas y sociedades laborales, con el fin de simplificar el estudio, y porque estas dos organizaciones representan el 90% del total de la Economía Social en la Comunitat Valenciana y son las que mayor implantación tienen en los sectores productivos valencianos. Se realizará un estudio temporal, para lo cual se ha seleccionado como período de análisis el horizonte 2000-2014 (15 años), el cual incluye 8 años anteriores al inicio de la crisis económica y 6 años posteriores al inicio de la crisis, lo que nos permitirá analizar también el impacto de la crisis sobre su grado de implantación.

La clasificación por sectores económicos utilizada ha sido la misma que utiliza el Instituto Nacional de Estadística INE, que a su vez es la misma que utiliza el Ministerio de Empleo y Seguridad Social, dado que estas son las dos principales fuentes estadísticas utilizadas para el estudio. El Ministerio de Empleo y Seguridad Social ofrece información de la Tesorería de la Seguridad Social sobre el número de empresas y de trabajadores de sociedades laborales en situación de alta en la Seguridad Social y de sociedades cooperativas inscritas y en situación de alta en la Seguridad Social. Por tanto, son una fuente directa y clara de información, que hemos utilizado para analizar el grado de implantación de la Economía Social en los sectores productivos. Las variables empleadas han sido el número de entidades y el número de trabajadores (de cooperativas y de sociedades laborales) dadas de alta en la Seguridad Social. La determinación del grado de implantación de la Economía Social se ha realizado, sobre las variables consideradas, en valores absolutos (número y porcentaje) y en valores relativos (mediante la ratio valor de la Economía Social sobre valor del conjunto de empresas).

El análisis se ha estructurado de la siguiente manera. En primer lugar, se analiza el grado de implantación de la Economía Social por sectores económicos (agrario, industria, construcción y servicios) para el conjunto de las entidades de la Economía Social y para cooperativas y sociedades laborales por separado, considerando valores absolutos (de número de entidades y de trabajadores) y valores relativos (valores de la Economía Social sobre valores totales para todas las empresas) para el período 2000-2014. En segundo lugar, se analiza el grado de implantación de la Economía Social por secciones de actividad (desglose de la A a la U según CNAE2009).

2.4. IMPLANTACIÓN DE LA ECONOMÍA SOCIAL POR SECTORES ECONÓMICOS

A continuación, se analiza el grado de implantación de la Economía Social por sectores económicos para las dos variables analizadas en valores absolutos y en valores relativos: número de entidades (Tablas 3 y 5) y número de trabajadores (Tablas 4 y 6).

La Tabla 3 muestra la implantación de la Economía Social por sectores económicos según la variable número de entidades en valores absolutos. Esta tabla consta de tres subtablas: la correspondiente al conjunto de entidades de la Economía Social (Tabla 3a), la

correspondiente a las cooperativas (Tabla 3b) y la correspondiente a las sociedades laborales (Tabla 3c).

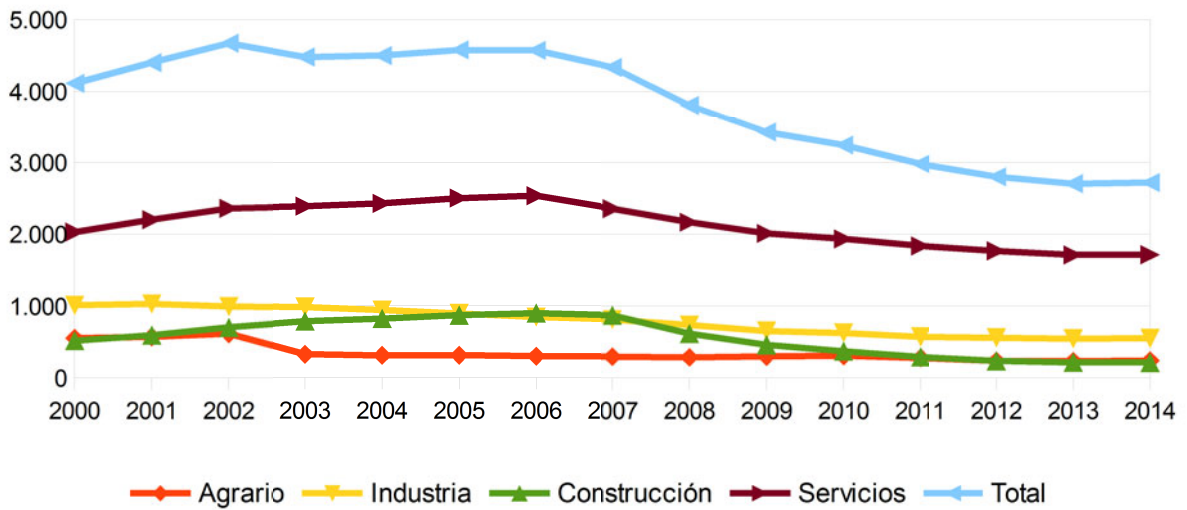
Tabla 3a. Número de Entidades de Economía Social inscritas en la C. Valenciana por sectores económicos durante el período 2000-2014

Ec. Social	Agrario		Industria		Construcción		Servicios		Total	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%
2000	553	13,44	1.011	24,57	519	12,61	2.032	49,38	4.115	100,0
2001	571	12,97	1.031	23,43	596	13,54	2.203	50,06	4.401	100,0
2002	615	13,16	992	21,23	704	15,07	2.362	50,55	4.673	100,0
2003	324	7,23	983	21,93	786	17,54	2.389	53,30	4.482	100,0
2004	310	6,89	941	20,91	823	18,28	2.427	53,92	4.501	100,0
2005	312	6,81	896	19,57	870	19,00	2.501	54,62	4.579	100,0
2006	299	6,54	844	18,45	899	19,65	2.532	55,36	4.574	100,0
2007	295	6,81	812	18,73	871	20,09	2.357	54,37	4.335	100,0
2008	286	7,51	734	19,28	618	16,23	2.169	56,97	3.807	100,0
2009	298	8,70	653	19,07	460	13,43	2.013	58,79	3.424	100,0
2010	308	9,50	628	19,36	372	11,47	1.935	59,67	3.243	100,0
2011	279	9,36	571	19,16	293	9,83	1.837	61,64	2.980	100,0
2012	235	8,39	560	19,99	237	8,46	1.769	63,16	2.801	100,0
2013	231	8,54	546	20,18	215	7,95	1.713	63,33	2.705	100,0
2014	242	8,89	552	20,29	212	7,79	1.715	63,03	2.721	100,0

Fuente: elaboración propia con datos del Ministerio de Empleo y Seguridad Social

En primer lugar, de la Tabla 3a se deduce que la Economía Social ha sufrido un descenso del 34% en su número de entidades durante el período analizado, descenso que es especialmente alto durante los años 2007 (12%) y 2008 (10%) (años de inicio de la crisis). A comienzos de la década experimentaban tasas positivas de crecimiento del 7% y 6%. No obstante, a partir del año 2010, la tasa de decrecimiento comienza a bajar hasta situarse en una tasa de crecimiento positiva del 0,6% en el último año (2014). El Gráfico 1 muestra dicha evolución a lo largo del período considerado. Por sectores, las tasas de crecimiento son sensiblemente diferentes entre el sector servicios y el resto de sectores. El decrecimiento en el sector servicios es del 15%, mientras que en los otros tres sectores supera el 40% (en el caso de la industria) e incluso roza el 60% (en el caso de la construcción y el sector agrario).

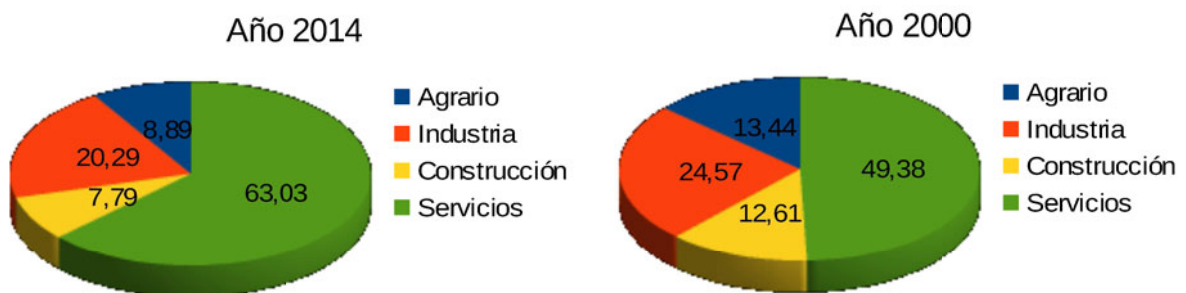
Gráfico 1. Evolución del número de entidades de la Economía Social por sectores económicos durante el período 2000-2014



Fuente: elaboración propia con datos del Ministerio de Empleo y SS

En segundo lugar, se deduce que la mayor parte de las entidades de la Economía Social (más de la mitad) están implantadas en el sector servicios; dicho porcentaje ha ido incrementándose a lo largo del período analizado hasta superar el 60% del total (desde el año 2011). El resto de sectores han visto reducido su peso en 4 puntos o más: 4,8 puntos en el sector de la construcción, 4,5 puntos en el sector agrario y 4 puntos en la industria. No obstante, conviene señalar que el comportamiento de la industria muestra una cierta recuperación a partir del año 2012, año en el que vuelve a alcanzar un peso superior al 20%, desde que cayera por debajo de este valor en el año 2005. El Gráfico 2 muestra la composición de la Economía Social por sectores económicos para los años inicial y final del período estudiado.

Gráfico 2. Composición del número de entidades la Economía Social por sectores económicos 2000-2014



Fuente: elaboración propia con datos del Ministerio de Empleo y SS

La Tabla 3b muestra el caso concreto de las sociedades cooperativas. En primer lugar, se deduce que las Cooperativas han sufrido un descenso del 36% en su número de entidades durante el período analizado, descenso que es especialmente alto durante los años 2007 (6%) y 2008 (6%) (años de inicio de la crisis). A comienzos de la década experimentaban tasas positivas de crecimiento del 2%. No obstante, a partir del año 2010, la tasa de decrecimiento comienza a bajar hasta situarse en una tasa de crecimiento positiva del 1% en los dos últimos años (2013 y 2014). El comportamiento ha sido muy similar al del conjunto de las entidades de la Economía Social, ya que las cooperativas representan más del 70% del total de estas entidades.

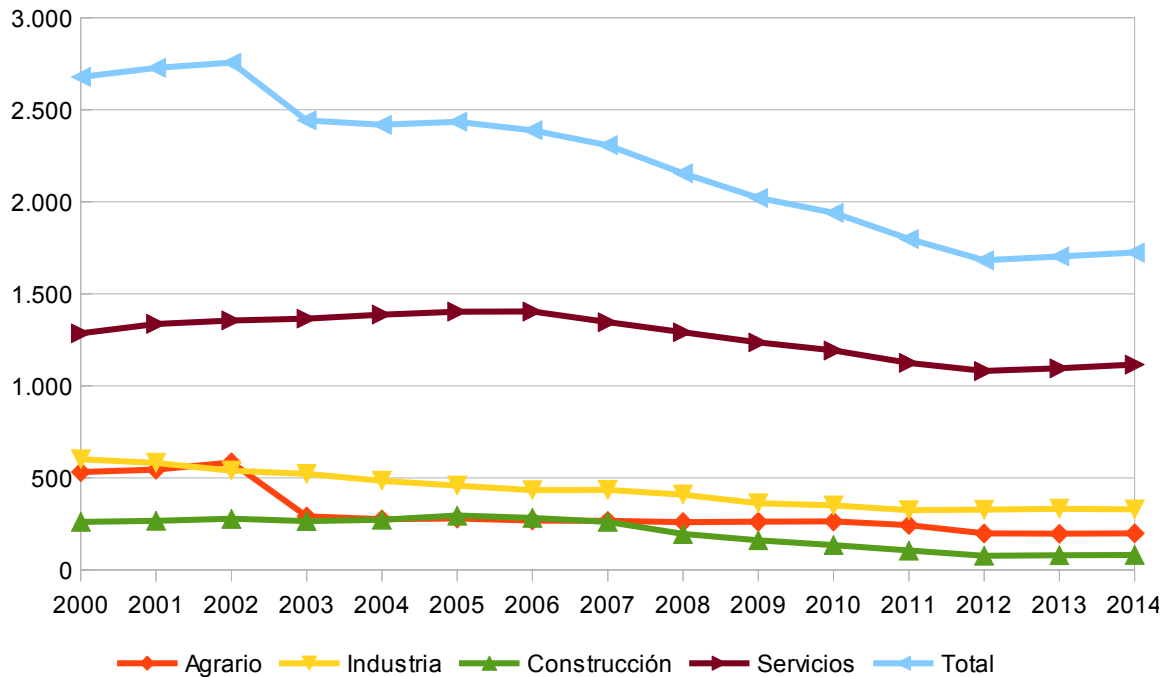
Tabla 3b. Número de Cooperativas inscritas en la C. Valenciana por sectores económicos durante el período 2000-2014

Coop.	Agrario		Industria		Construcción		Servicios		Total	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%
2000	531	19,83	601	22,44	261	9,75	1.285	47,98	2.678	100,0
2001	544	19,94	581	21,30	267	9,79	1.336	48,97	2.728	100,0
2002	584	21,19	539	19,56	278	10,09	1.355	49,17	2.756	100,0
2003	291	11,92	521	21,33	265	10,85	1.365	55,90	2.442	100,0
2004	275	11,37	484	20,02	272	11,25	1.387	57,36	2.418	100,0
2005	279	11,46	458	18,81	295	12,11	1.403	57,62	2.435	100,0
2006	268	11,22	433	18,13	283	11,85	1.404	58,79	2.388	100,0
2007	266	11,53	434	18,81	261	11,31	1.346	58,34	2.307	100,0
2008	260	12,06	409	18,98	195	9,05	1.291	59,91	2.155	100,0
2009	262	12,96	362	17,91	161	7,97	1.236	61,16	2.021	100,0
2010	263	13,56	350	18,04	135	6,96	1.192	61,44	1.940	100,0
2011	244	13,57	324	18,02	105	5,84	1.125	62,57	1.798	100,0
2012	198	11,77	327	19,44	77	4,58	1.080	64,21	1.682	100,0
2013	196	11,51	332	19,50	80	4,70	1.095	64,30	1.703	100,0
2014	199	11,54	329	19,08	81	4,70	1.115	64,68	1.724	100,0

Fuente: elaboración propia con datos del Ministerio de Empleo y Seguridad Social

El Gráfico 3 muestra dicha evolución a lo largo del período considerado. Por sectores, las tasas de crecimiento son sensiblemente diferentes entre el sector servicios y el resto de sectores. El decrecimiento en el sector servicios es del 13%, mientras que en los otros tres sectores supera el 40% en el caso de la industria, es superior al 60% en el caso del sector agrario y roza el 70% en el caso de la construcción.

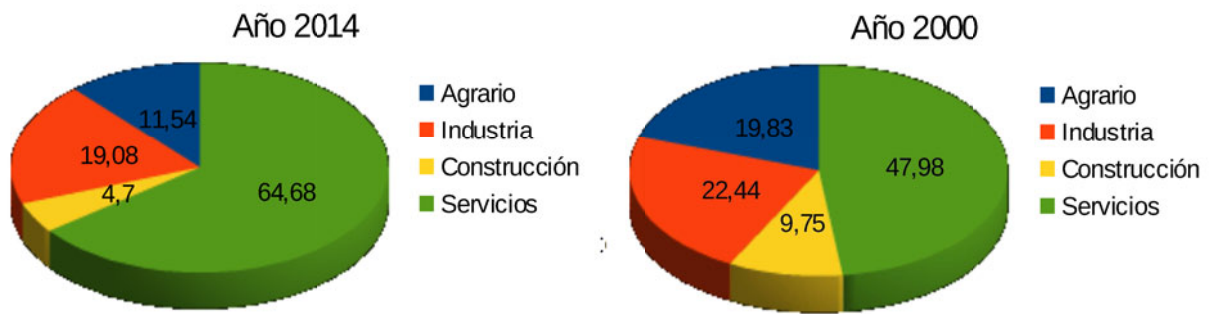
Gráfico 3. Evolución del número de entidades Cooperativas por sectores económicos durante el período 2014-2000



Fuente: elaboración propia con datos del Ministerio de Empleo y SS

En segundo lugar, se deduce que la mayor parte de las entidades cooperativas (más de la mitad) están implantadas en el sector servicios; dicho porcentaje ha ido incrementándose a lo largo del período analizado hasta superar el 60% del total (desde el año 2009). El resto de sectores han visto reducido su peso, sobre todo el sector agrario que lo ha hecho en 8 puntos. No obstante, conviene señalar que el comportamiento de la industria muestra una cierta recuperación a partir del año 2012, año en el que vuelve a situarse en un peso próximo al 20%, desde que cayera por debajo de este valor en el año 2005. El Gráfico 4 muestra la composición de las Sociedades Cooperativas por sectores económicos para los años inicial y final del período estudiado.

Gráfico 4. Composición del número de entidades Cooperativas por sectores económicos durante el período 2000-2014



Fuente: elaboración propia con datos del Ministerio de Empleo y SS

Por último, las sociedades laborales se analizan en la Tabla 3c. En primer lugar, se deduce que las sociedades laborales han sufrido un descenso del 31% en su número de entidades durante el período analizado, descenso que es especialmente alto durante los años 2008 (18%) y 2009 (15%) (Años de inicio de la crisis). A comienzos de la década experimentaban tasas positivas de crecimiento del 16%. Históricamente han experimentado tasas de crecimiento superiores a las de las cooperativas, sobre todo durante los tres primeros años de la década del 2000, pero los años de la crisis las han afectado más que a las cooperativas, pues mantienen tasas de crecimiento negativas hasta el año 2013 y en unos niveles más sensibles que las cooperativas. Por primera vez consiguen una tasa positiva del 0,5% en el año 2014.

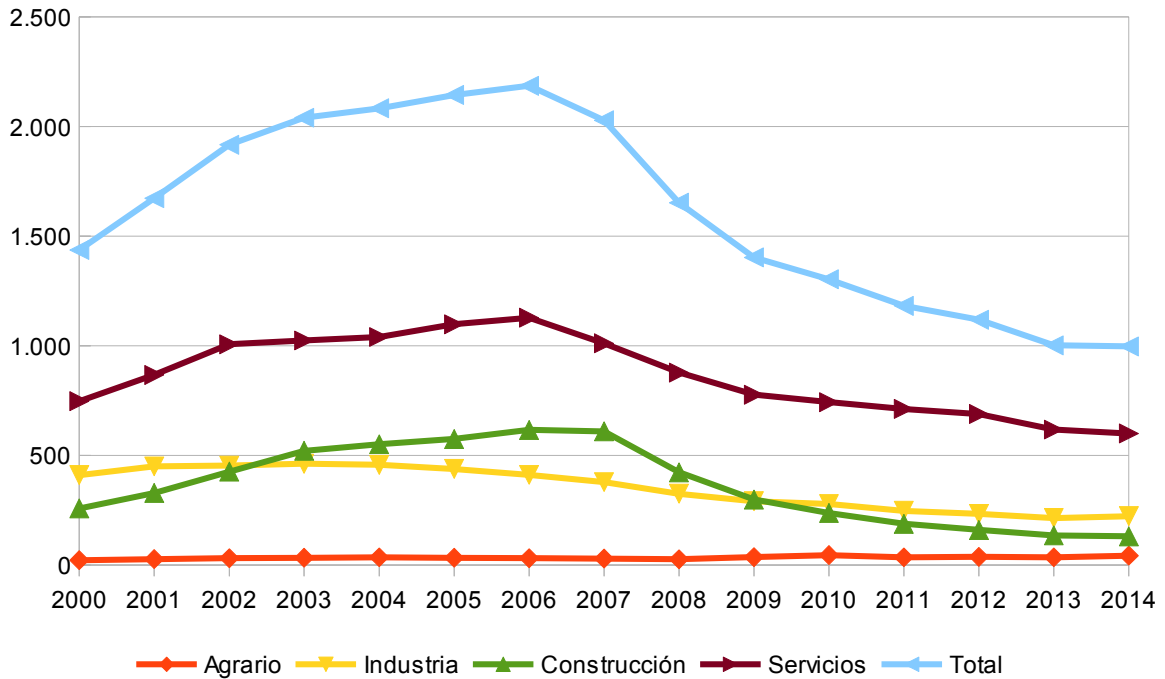
Tabla 3c. Número de Sociedades laborales inscritas en la C. Valenciana por sectores económicos durante el período 2000-2014

Soc. Lab.	Agrario		Industria		Construcción		Servicios		Total	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%
2000	22	1,53	410	28,53	258	17,95	747	51,98	1.437	100,0
2001	27	1,61	450	26,90	329	19,67	867	51,82	1.673	100,0
2002	31	1,62	453	23,63	426	22,22	1.007	52,53	1.917	100,0
2003	33	1,62	462	22,65	521	25,54	1.024	50,20	2.040	100,0
2004	35	1,68	457	21,94	551	26,45	1.040	49,93	2.083	100,0
2005	33	1,54	438	20,43	575	26,82	1.098	51,21	2.144	100,0
2006	31	1,42	411	18,80	616	28,18	1.128	51,60	2.186	100,0
2007	29	1,43	378	18,64	610	30,08	1.011	49,85	2.028	100,0
2008	26	1,57	325	19,67	423	25,61	878	53,15	1.652	100,0
2009	36	2,57	291	20,74	299	21,31	777	55,38	1.403	100,0
2010	45	3,45	278	21,34	237	18,19	743	57,02	1.303	100,0
2011	35	2,96	247	20,90	188	15,91	712	60,24	1.182	100,0
2012	37	3,31	233	20,82	160	14,30	689	61,57	1.119	100,0
2013	35	3,49	214	21,36	135	13,47	618	61,68	1.002	100,0
2014	43	4,31	223	22,37	131	13,14	600	60,18	997	100,0

Fuente: elaboración propia con datos del Ministerio de Empleo y Seguridad Social

El Gráfico 5 muestra dicha evolución a lo largo del período considerado. Por sectores, las tasas de crecimiento son sensiblemente diferentes entre el sector servicios y el resto de sectores. Mientras que el sector servicios experimenta una tasa de crecimiento positiva del 8% durante el período analizado, la industria y la construcción decrecen a unas tasas negativas del 6% y 5% respectivamente. El sector agrario también muestra una tasa de crecimiento positiva del 3% durante el período 2000-2014. A diferencia del caso de las sociedades cooperativas, las sociedades laborales han incrementado su presencia en el sector agrario y en los servicios.

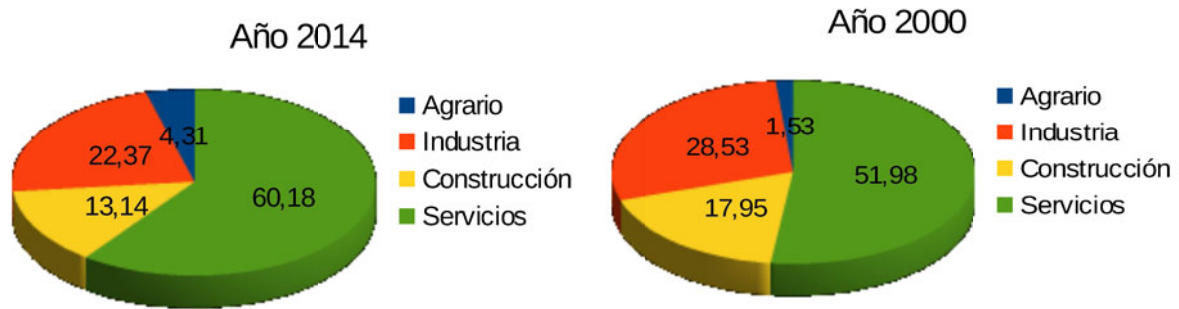
Gráfico 5. Evolución del número de Sociedades Laborales por sectores económicos durante el período 2000-2014



Fuente: elaboración propia con datos del Ministerio de Empleo y SS

En segundo lugar, se deduce que la mayor parte de las sociedades laborales (más de la mitad) están implantadas en el sector servicios; dicho porcentaje ha ido incrementándose a lo largo del período analizado hasta superar el 60% del total (desde el año 2011). Industria y construcción han ido perdiendo peso, pero el sector agrario ha aumentado hasta un 4% aproximadamente. En comparación con las cooperativas, las sociedades laborales tienen mayor peso en los sectores de la construcción (que no ha bajado a lo largo del período del 10%) y de la industria (que no ha bajado a lo largo del período del 20%). En cambio, el sector agrario es muy poco significativo en las sociedades laborales (aunque como hemos dicho se ha incrementado en 3 puntos), mientras que en las cooperativas está por encima del 10%. Por último, el peso en el sector servicios es algo mayor en las cooperativas, pero en ambos tipos de entidades de Economía Social se sitúa por encima del 60%. El Gráfico 6 muestra la composición de las Sociedades Laborales por sectores económicos para los años inicial y final del período estudiado.

Gráfico 6. Composición del número de Sociedades Laborales por sectores económicos 2000-2014



Fuente: elaboración propia con datos del Ministerio de Empleo y SS

La Tabla 4 muestra la implantación de la Economía Social por sectores económicos según la variable número de trabajadores en valores absolutos. Esta tabla consta de tres subtablas: la correspondiente al conjunto de entidades de la Economía Social (Tabla 4a), la correspondiente a las cooperativas (Tabla 4b) y la correspondiente a las sociedades laborales (Tabla 4c).

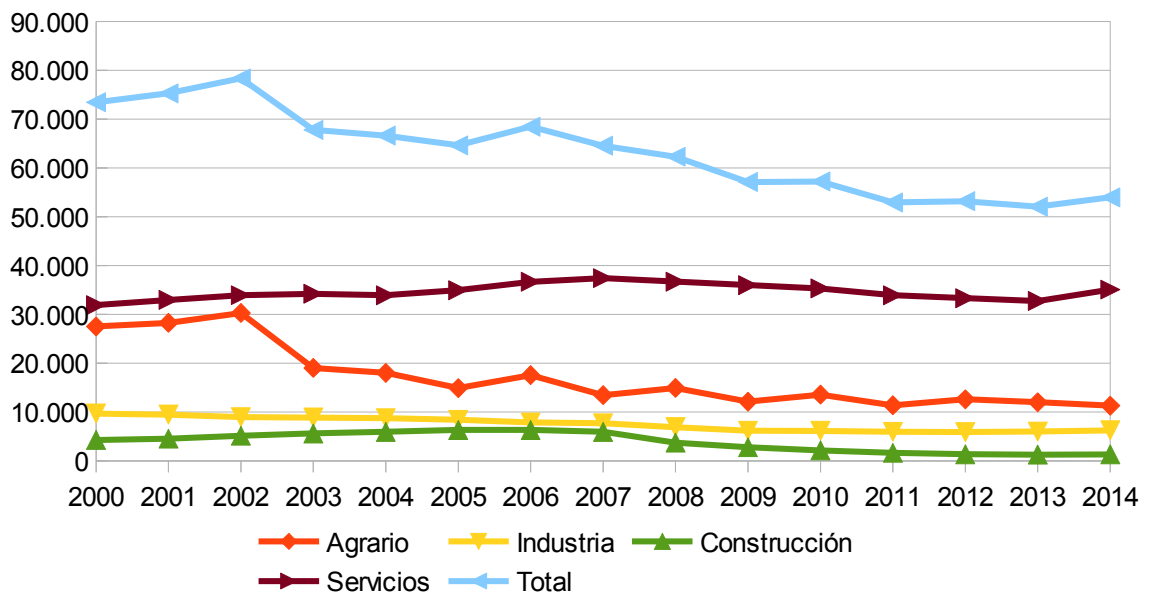
Tabla 4a. Nº de trabajadores de Entidades de Economía Social inscritas en la C. Valenciana por sectores económicos período 2000-2014

Ec. Social	Agrario		Industria		Construcción		Servicios		Total	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%
2000	27.533	37,49	9.707	13,22	4.302	5,86	31.902	43,44	73.444	100,0
2001	28.273	37,55	9.491	12,61	4.541	6,03	32.984	43,81	75.289	100,0
2002	30.289	38,65	8.973	11,45	5.155	6,58	33.942	43,32	78.359	100,0
2003	19.050	28,09	8.887	13,11	5.628	8,30	34.241	50,50	67.806	100,0
2004	18.033	27,06	8.736	13,11	5.948	8,93	33.922	50,90	66.639	100,0
2005	14.912	23,08	8.414	13,02	6.335	9,80	34.960	54,10	64.621	100,0
2006	17.555	25,64	7.880	11,51	6.347	9,27	36.688	53,58	68.470	100,0
2007	13.461	20,85	7.709	11,94	5.951	9,22	37.443	57,99	64.564	100,0
2008	14.946	23,99	6.909	11,09	3.733	5,99	36.708	58,93	62.296	100,0
2009	12.140	21,25	6.189	10,83	2.797	4,90	35.995	63,02	57.121	100,0
2010	13.576	23,72	6.157	10,76	2.162	3,78	35.333	61,74	57.228	100,0
2011	11.395	21,53	5.969	11,28	1.654	3,12	33.919	64,07	52.937	100,0
2012	12.618	23,72	5.903	11,10	1.359	2,55	33.318	62,63	53.198	100,0
2013	12.020	23,09	5.998	11,52	1.300	2,50	32.750	62,90	52.068	100,0
2014	11.302	20,94	6.248	11,58	1.338	2,48	35.086	65,01	53.974	100,0

Fuente: elaboración propia con datos del Ministerio de Empleo y Seguridad Social

En primer lugar, de la Tabla 4a se deduce que el empleo generado por la Economía Social ha tenido un decrecimiento del 26% a lo largo del período analizado. A lo largo de los primeros años de la década muestra ligeros altibajos hasta que a partir del año 2007 y durante los cuatro primeros años de la crisis económica sufre tasas negativas del orden del 6%, 7% y 8%. A partir del año 2012, el empleo vuelve a recuperarse y en el último año (2014) experimenta un crecimiento del 4%. El Gráfico 7 muestra dicha evolución a lo largo del período considerado. Por sectores, las tasas de crecimiento son sensiblemente diferentes entre el sector servicios y el resto de sectores. Mientras en el sector servicios se incrementa en un 10% el empleo procedente de la Economía Social, en la construcción, agricultura e industria sufre tasas negativas del 69%, 59% y 36% respectivamente.

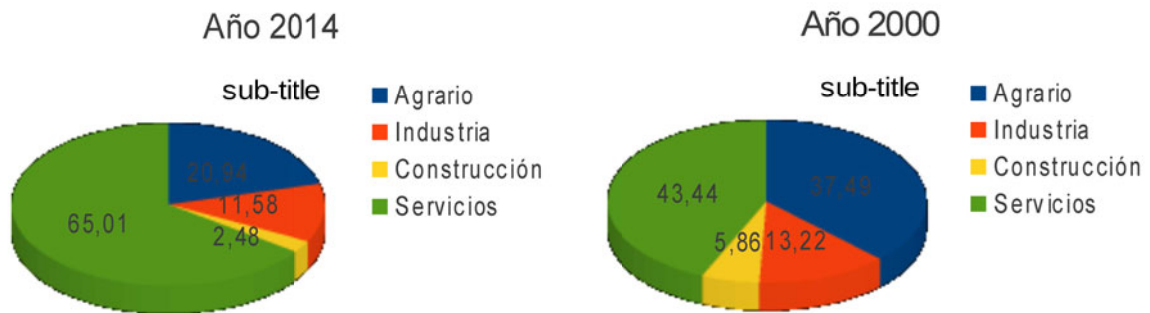
Gráfico 7. Evolución del número de trabajadores de entidades de la Economía Social por sectores económicos durante el período 2000-2014



Fuente: elaboración propia con datos del Ministerio de Empleo y SS

En segundo lugar, se deduce que la mayor parte del empleo generado por las entidades de la Economía Social (más de la mitad) se concentra en el sector servicios; dicho porcentaje se ha ido incrementando a lo largo de todo el período hasta superar el 60%. Mientras el sector servicio ha ganado 23 puntos entre 2000 y 2014, el resto ha perdido puntos, sobre todo el sector agrario, que ha perdido 17 puntos, aunque con un 20% sigue siendo el segundo sector económico con mayor peso después de los servicios. El Gráfico 8 muestra la composición de la Economía Social por sectores económicos para los años inicial y final del período estudiado.

Gráfico 8. Composición del número de trabajadores en entidades la Economía Social por sectores económicos durante el período 2000-2014



Fuente: elaboración propia con datos del M⁹ de Empleo y SS

La Tabla 4b muestra el caso concreto de las sociedades cooperativas. En primer lugar, se deduce que el empleo en las Cooperativas se ha reducido en un 25% durante el período analizado, reducción que se produce especialmente durante los tres primeros años de la década del 2000, sobre todo en el año 2003 que experimentan una tasa de crecimiento negativa del 16%. A partir del año siguiente sufren altibajos hasta que en el año 2011 (cuarto año de la crisis) sufren un descenso del 7% para posteriormente volver a recuperarse y crecer incluso un 3% en el último año 2014.

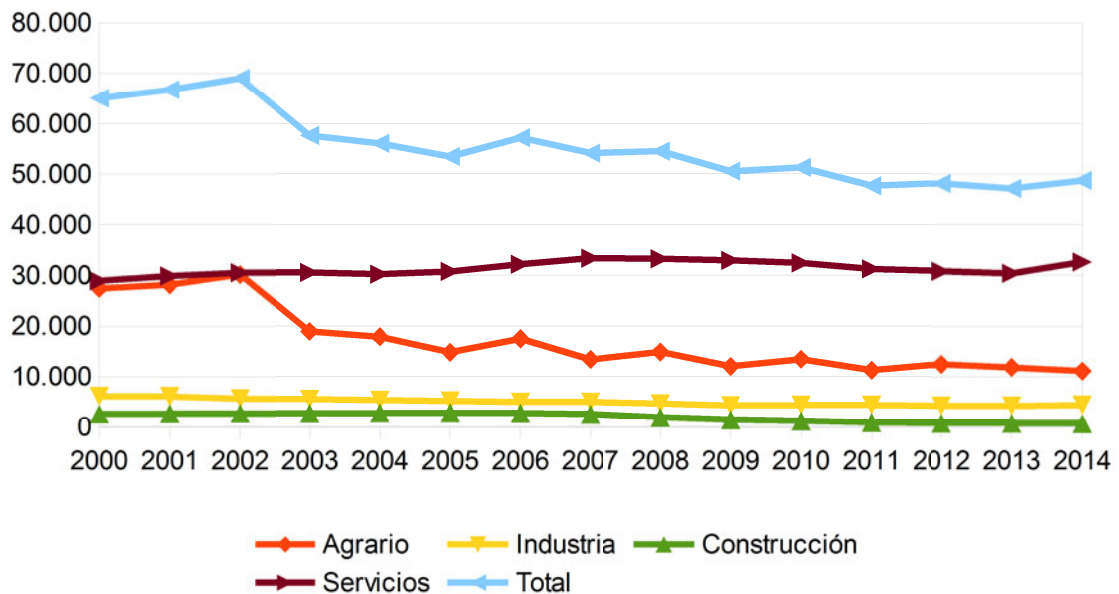
Tabla 4b. Número de trabajadores de Cooperativas inscritas en la C. Valenciana por sectores económicos durante el período 2000-2014

Coop.	Agrario		Industria		Construcción		Servicios		Total	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%
2000	27.450	42,19	6.113	9,40	2.563	3,94	28.931	44,47	65.057	100,0
2001	28.170	42,19	6.051	9,06	2.653	3,97	29.897	44,78	66.771	100,0
2002	30.190	43,72	5.639	8,17	2.696	3,90	30.534	44,21	69.059	100,0
2003	18.890	32,80	5.467	9,49	2.672	4,64	30.556	53,06	57.585	100,0
2004	17.813	31,80	5.295	9,45	2.719	4,85	30.187	53,89	56.014	100,0
2005	14.772	27,66	5.119	9,58	2.779	5,20	30.740	57,55	53.410	100,0
2006	17.428	30,49	4.885	8,55	2.680	4,69	32.161	56,27	57.154	100,0
2007	13.336	24,66	4.905	9,07	2.490	4,60	33.351	61,67	54.082	100,0
2008	14.814	27,20	4.587	8,42	1.854	3,40	33.212	60,98	54.467	100,0
2009	11.971	23,70	4.215	8,34	1.430	2,83	32.904	65,13	50.520	100,0
2010	13.393	26,11	4.307	8,40	1.174	2,29	32.417	63,20	51.291	100,0
2011	11.219	23,54	4.307	9,04	886	1,86	31.242	65,56	47.654	100,0
2012	12.423	25,80	4.178	8,68	733	1,52	30.815	64,00	48.149	100,0
2013	11.820	25,06	4.190	8,88	739	1,57	30.423	64,49	47.172	100,0
2014	11.081	22,73	4.366	8,95	668	1,37	32.643	66,95	48.758	100,0

Fuente: elaboración propia con datos del Ministerio de Empleo y Seguridad Social

El Gráfico 9 muestra dicha evolución a lo largo del período considerado. Por sectores, las tasas de crecimiento son sensiblemente diferentes entre el sector servicios y el resto de sectores. Mientras el empleo en el sector servicios aumenta un 23%, en el resto de sectores decrece, sobre todo en el caso del sector agrario que disminuye en un 17%. Industria y construcción apenas disminuyen en un 2% y 3% respectivamente.

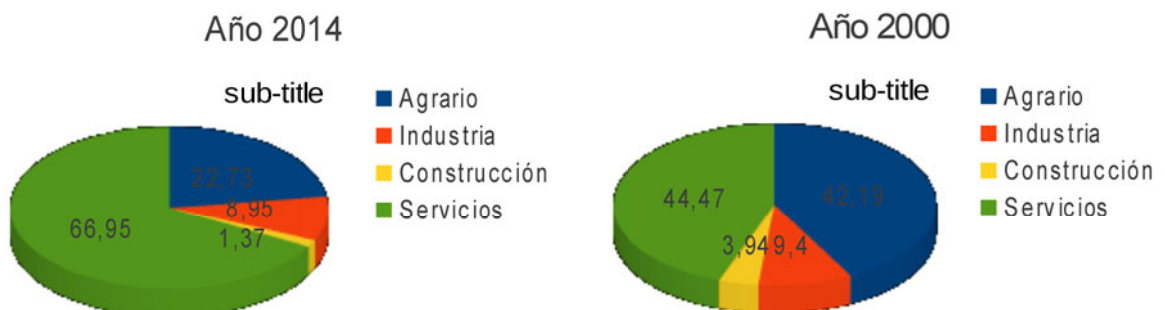
Gráfico 9. Evolución del número de trabajadores de entidades Cooperativas por sectores económicos durante el período 2014-2000



Fuente: elaboración propia con datos del Ministerio de Empleo y SS

En segundo lugar, se deduce que la mayor parte del empleo en las entidades cooperativas (más de la mitad) se sitúa en el sector servicios; dicho porcentaje se ha incrementado en 22 puntos durante el período analizado, hasta situarse por encima del 60%. Tanto la industria como la construcción reducen su peso en 1 y 2 puntos respectivamente, y ambos sectores se sitúan en unos porcentajes muy bajos (del 9% y 1% respectivamente). Por su parte, el empleo en el sector agrario cae 10 puntos, hasta bajar a un 23%. El Gráfico 10 muestra la composición de los trabajadores de las Sociedades Cooperativas por sectores económicos para los años inicial y final del período estudiado.

Gráfico 10. Composición del número de trabajadores de entidades Cooperativas por sectores económicos durante el período 2000-2014



Fuente: elaboración propia con datos del Ministerio de Empleo y SS

Por último, las sociedades laborales se analizan en la Tabla 4c. En primer lugar, se deduce que el empleo en las sociedades laborales ha sufrido un descenso del 38% durante el período analizado, descenso que es especialmente alto durante los años 2008 (25%), 2009 (16%) y 2010 (10%) (años de inicio de la crisis). A comienzos de la década experimentaban tasas positivas de crecimiento, que llegaron incluso al 10% en el 2003. Históricamente han experimentado tasas de crecimiento superiores a las de las cooperativas, sobre todo durante los tres primeros años de la década del 2000, pero los años de la crisis las han afectado más que a las cooperativas, pues mantienen tasas de crecimiento negativas hasta el año 2013 y en unos niveles más sensibles que las cooperativas. Por primera vez consiguen una tasa positiva del 6% en el año 2014.

Tabla 4c. Número de trabajadores de Sociedades laborales inscritas en la C. Valenciana por sectores económicos durante el período 2000-2014

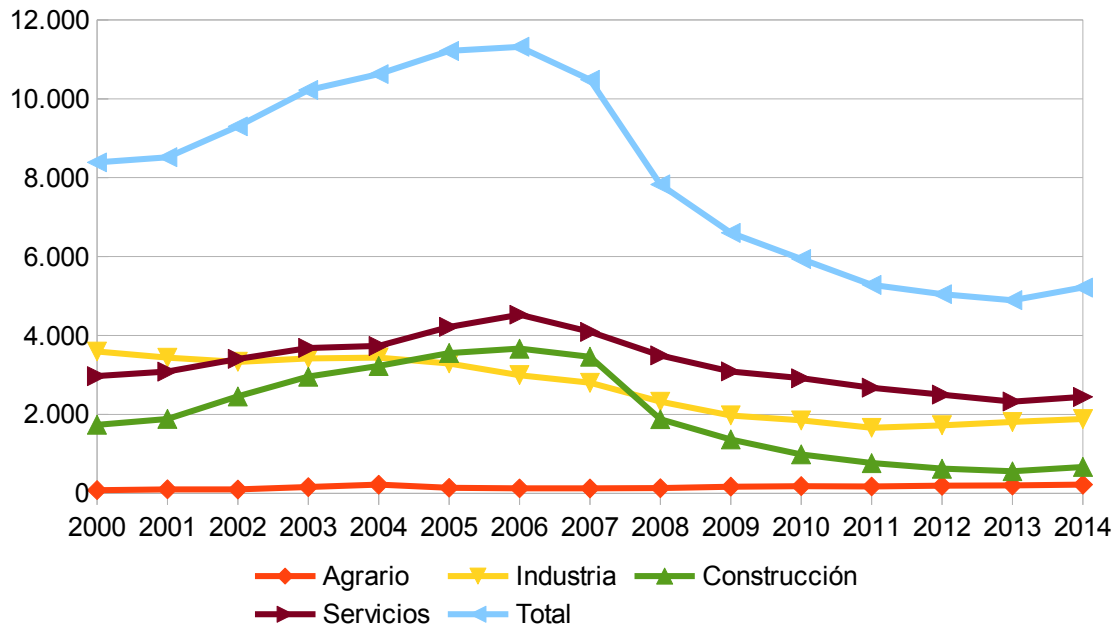
Soc. Lab.	Agrario		Industria		Construcción		Servicios		Total	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%
2000	83	0,99	3.594	42,85	1.739	20,73	2.971	35,42	8.387	100,0
2001	103	1,21	3.440	40,39	1.888	22,16	3.087	36,24	8.518	100,0
2002	99	1,06	3.334	35,85	2.459	26,44	3.408	36,65	9.300	100,0
2003	160	1,57	3.420	33,46	2.956	28,92	3.685	36,05	10.221	100,0
2004	220	2,07	3.441	32,39	3.229	30,39	3.735	35,15	10.625	100,0
2005	140	1,25	3.295	29,39	3.556	31,72	4.220	37,64	11.211	100,0
2006	127	1,12	2.995	26,47	3.667	32,41	4.527	40,01	11.316	100,0
2007	125	1,19	2.804	26,75	3.461	33,02	4.092	39,04	10.482	100,0
2008	132	1,69	2.322	29,66	1.879	24,00	3.496	44,65	7.829	100,0
2009	169	2,56	1.974	29,90	1.367	20,71	3.091	46,83	6.601	100,0
2010	183	3,08	1.850	31,16	988	16,64	2.916	49,12	5.937	100,0
2011	176	3,33	1.662	31,46	768	14,54	2.677	50,67	5.283	100,0
2012	195	3,86	1.725	34,17	626	12,40	2.503	49,57	5.049	100,0
2013	200	4,08	1.808	36,93	561	11,46	2.327	47,53	4.896	100,0
2014	221	4,24	1.882	36,08	670	12,85	2.443	46,84	5.216	100,0

Fuente: elaboración propia con datos del Ministerio de Empleo y Seguridad Social

El Gráfico 11 muestra dicha evolución a lo largo del período considerado. Por sectores, el empleo de las sociedades laborales desciende en todos ellos excepto en el caso del sector agrario. El sector servicios muestra una tasa descendente del 18%, a diferencia del crecimiento experimentado por el empleo en las cooperativas (de un 13%). El empleo de las sociedades laborales en la industria y la construcción muestra un comportamiento similar al de las cooperativas, con tasas negativas de crecimiento del 61% y 48% respectivamente. Solo el sector agrario muestra un crecimiento positivo, del 166%, y

aunque es muy alto, es mucho menor que el experimentado por las cooperativas, que fue del 304%.

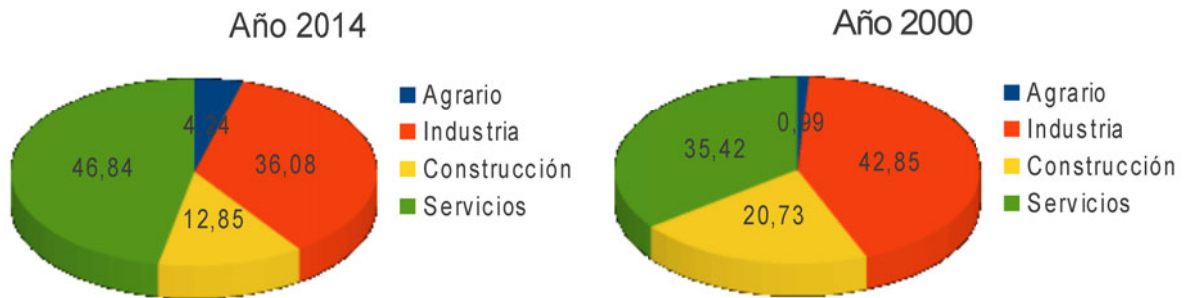
Gráfico 11. Evolución del número de trabajadores de Sociedades Laborales por sectores económicos durante el período 2000-2014



Fuente: elaboración propia con datos del Ministerio de Empleo y SS

En segundo lugar, se deduce que la mayor parte del empleo generado por las sociedades laborales (cerca de la mitad) están implantadas en el sector servicios; dicho porcentaje ha ido incrementándose a lo largo del período analizado, llegando a valores próximos al 50% a partir del año 2010 e incrementándose en 11 puntos entre 2000 y 2014. La construcción ha perdido peso, del orden de 8 puntos, bajando del 20% a partir del año 2009 y situándose al final del período en apenas un 13%. El peso del empleo en el sector industrial también ha perdido 7 puntos durante el período estudiado, pasando de ser el sector con más peso con un porcentaje superior al 40% a situarse por debajo del sector servicios. La pérdida de peso es significativa durante los dos primeros años de la crisis económica, pero a partir del 2010 se recupera ligeramente hasta situarse en un porcentaje del 36%. Por último, el peso del empleo en el sector agrario crece 3 puntos, alcanzando un 4% en el 2014. El Gráfico 12 muestra la composición de las Sociedades Laborales por sectores económicos para los años inicial y final del período estudiado

Gráfico 12. Composición del número de trabajadores de Sociedades Laborales por sectores económicos durante el período 2000-2014



Fuente: elaboración propia con datos del Ministerio de Empleo y SS

A continuación se analiza el grado de implantación de la Economía Social sobre el conjunto de la economía de la Comunitat Valenciana y sobre cada uno de los sectores económicos, teniendo en cuenta el número de entidades y el número de trabajadores.

La Tabla 5 muestra el grado de implantación de la Economía Social por sectores económicos según la variable relativa valor de la Economía social sobre valor del conjunto de las empresas medida en función del número de entidades. El grado de implantación de la Economía Social en la Comunitat Valenciana según número de entidades es actualmente del 2%, ligeramente inferior al grado de implantación en el conjunto del Estado español que es del 2,31%. Este ha descendido a lo largo del período analizado, tanto en la Comunitat Valenciana como en toda España, a partir del año 2006.

Tabla 5. Grado de implantación del número de entidades de Ec. Social inscritas en la C. Valenciana por sectores económicos período 2000-2014

Ec. Social	Agrario		Industria		Construcción		Servicios		Total	
	CV	E	CV	E	CV	E	CV	E	CV	E
2000	11,51	4,94	4,47	6,25	2,49	3,01	2,06	2,05	2,80	2,86
2001	12,08	5,12	4,57	6,43	2,84	3,47	2,23	2,29	2,99	3,12
2002	13,84	5,56	4,50	6,35	3,33	3,95	2,38	2,54	3,18	3,37
2003	7,53	3,22	4,51	6,35	3,68	4,29	2,40	2,64	3,05	3,32
2004	7,29	2,93	4,40	6,33	3,57	4,21	2,33	2,62	2,95	3,26
2005	7,06	2,60	4,22	6,23	3,32	3,97	2,25	2,55	2,81	3,13
2006	6,89	2,53	4,04	6,11	3,26	3,77	2,21	2,44	2,73	3,00
2007	6,55	2,34	3,90	5,98	3,14	3,55	2,04	2,34	2,57	2,86
2008	5,93	2,31	3,81	5,69	2,91	3,40	1,95	2,26	2,43	2,74
2009	6,27	3,13	3,74	5,55	2,45	2,97	1,93	2,20	2,35	2,68
2010	6,36	3,17	3,75	5,49	2,28	2,84	1,87	2,14	2,29	2,61
2011	5,59	2,84	3,54	5,37	2,12	2,72	1,78	2,08	2,16	2,50
2012	4,59	2,80	3,66	5,29	2,04	2,57	1,74	2,04	2,10	2,43
2013	4,24	2,49	3,66	5,29	1,98	2,44	1,69	1,98	2,04	2,35
2014	4,27	2,66	3,65	5,23	1,91	2,30	1,64	1,94	2,00	2,31

Fuente: elaboración propia con datos del Ministerio de Empleo y Seguridad Social

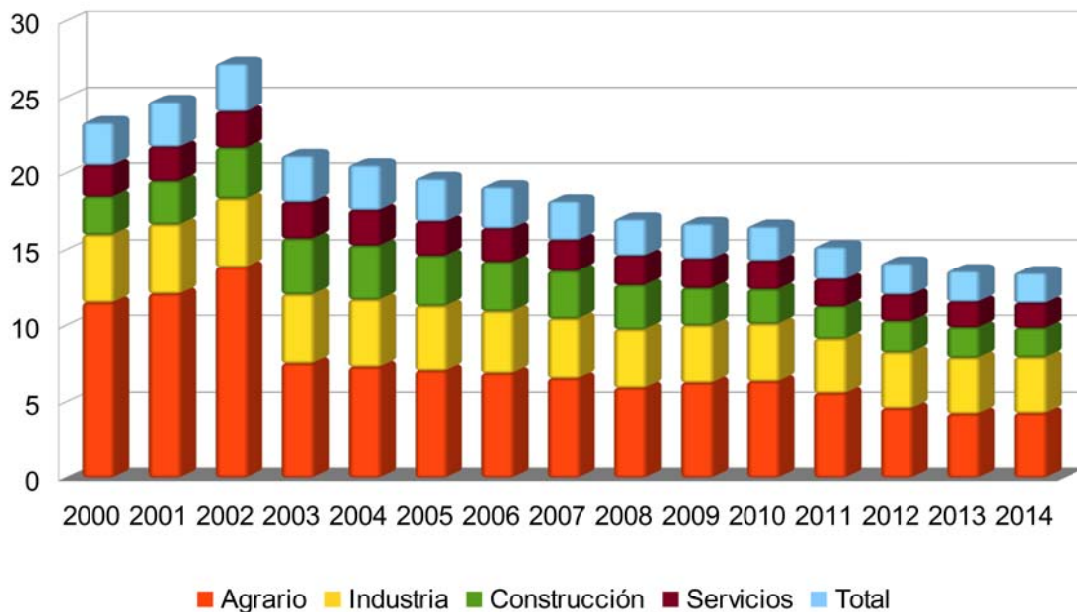
Por sectores económicos, el grado de implantación más alto es el del sector agrario con el 4,27% (más del doble que el correspondiente al total de sectores) y que además es el doble de alto que el correspondiente al conjunto del Estado español (que es del 2,66%), aunque también es el sector que mayor implantación ha perdido (del orden de 7 puntos). El segundo sector con mayor implantación es la industria con un 3,66% (mayor también al del total de sectores), aunque inferior al de la media estatal (que es del 3,65%) y con una pérdida a lo largo del período analizado de poco menos de 1 punto. El sector de la construcción tiene una implantación del 1,98%, ligeramente por debajo de la implantación del conjunto de sectores y de la implantación en España y con una pérdida desde el año 2000 de medio punto. Por último, el sector servicios es el que menor implantación tiene con un 1,64%, más de medio punto por debajo de la implantación del conjunto de sectores y ligeramente inferior a la implantación en España y con poco más de medio punto de pérdida a lo largo del período estudiado.

La evolución seguida por cada uno de los sectores económicos a lo largo del período 2000-2014 se observa con mayor claridad en el Gráfico 13. Como se puede ver, se produce un primer punto de inflexión en el año 2003, al romperse la tendencia al alza que venía dándose durante los tres primeros años de la década. Posteriormente, en el año

2010 se da otro punto de inflexión al producirse un nuevo descenso tras tres años de estabilidad.

Por último, en el año 2013 se produce una nueva inflexión al estabilizarse entre los años 2013 y 2014. También se puede observar que la evolución en el grado de implantación de la Economía Social ha venido dada en gran medida por la tendencia seguida por el sector agrario, que ha sido el sector predominante a lo largo de todo el período.

Gráfico 13. Evolución del grado de implantación del nº de entidades de la Ec. Social por sectores económicos durante el período 2000-2014



Fuente: elaboración propia con datos del Ministerio de Empleo y Seguridad Social

La Tabla 6 muestra la implantación de la Economía Social por sectores económicos según la variable relativa valor de la Economía social sobre valor del conjunto de las empresas medida en función del número de trabajadores. El grado de implantación de la Economía Social en la Comunitat Valenciana según número de trabajadores es actualmente del 4,62%, el doble que el grado de implantación en el conjunto del Estado español que es del 2,36%. Este ha descendido a lo largo del período analizado en la Comunitat Valenciana en poco más de un punto. Por sectores económicos, el grado de implantación más alto es con diferencia el del sector agrario con el 19,63% (casi cinco veces más que el correspondiente al total de sectores) y que además es el triple de alto que el correspondiente al conjunto del Estado español (que es del 6,44%), aunque también es el sector que mayor implantación ha perdido (del orden de 35 puntos), principalmente en el año 2003.

Tabla 6. Grado de implantación del nº de trabajadores de entidades de Ec. Social inscritas en la C. Valenciana por sectores económicos 2000-2014

Ec. Social	Agrario		Industria		Construcción		Servicios		Total	
	CV	E	CV	E	CV	E	CV	E	CV	E
2000	56,89	4,96	3,18	3,41	2,69	2,24	3,96	1,78	5,57	2,26
2001	57,46	5,14	3,11	3,32	2,83	2,39	4,08	1,91	5,69	2,35
2002	60,82	5,51	2,95	3,17	3,20	2,63	4,13	2,03	5,86	2,45
2003	37,35	11,36	2,93	3,15	3,42	2,87	4,03	2,13	4,96	2,77
2004	32,79	8,06	2,93	3,04	3,38	2,98	3,81	2,10	4,69	2,61
2005	24,05	6,72	2,85	2,99	3,18	2,92	3,68	2,09	4,29	2,55
2006	27,01	6,88	2,67	2,93	3,02	2,81	3,68	2,06	4,37	2,50
2007	18,70	5,26	2,60	2,86	2,96	2,60	3,65	2,01	4,05	2,37
2008	19,93	5,50	2,67	2,72	2,77	2,27	3,75	2,01	4,30	2,32
2009	24,78	7,06	2,65	2,58	2,55	1,99	3,86	1,94	4,31	2,22
2010	25,38	6,76	2,70	2,62	2,34	1,98	3,73	2,00	4,33	2,27
2011	21,83	6,03	2,73	2,61	2,32	1,91	3,65	1,96	4,16	2,22
2012	21,85	6,86	2,84	2,55	2,44	1,78	3,73	2,00	4,38	2,25
2013	20,03	5,74	2,85	2,56	2,57	1,80	4,07	2,19	4,62	2,41
2014	19,63	6,44	2,86	2,48	2,49	1,67	4,19	2,15	4,62	2,36

Fuente: elaboración propia con datos del Ministerio de Empleo y Seguridad Social

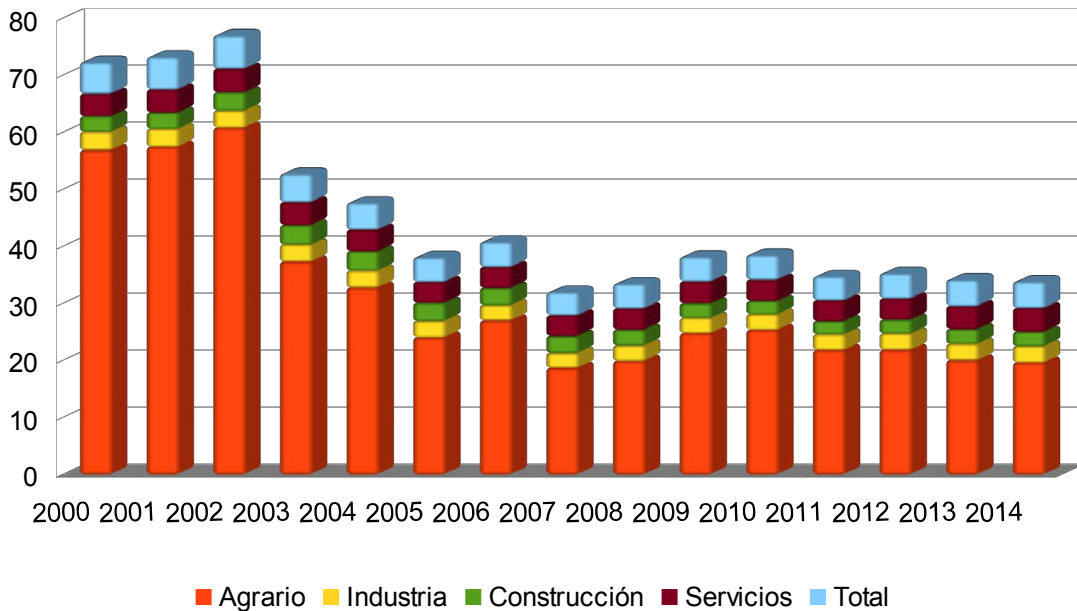
El resto de sectores muestran un grado de implantación muy similar e inferior al de la media. La industria tiene un grado de implantación del 2,86%, algo superior al de la media estatal (que es del 2,48%) y con una pérdida a lo largo del período analizado de menos de medio punto. El sector de la construcción tiene una implantación del 2,49%, mayor en 1 punto al de la implantación en España (que es del 1,67%) y con una pérdida desde el año 2000 de 20 décimas. Por último, el sector servicios tiene una implantación del 4,19%, 2 puntos por encima del grado de implantación en España (que es del 2,155) y con poco más de 2 décimas de pérdida a lo largo del período estudiado.

La evolución seguida por cada uno de los sectores económicos a lo largo del período 2000-2014 se observa con mayor claridad en el Gráfico 14. Como se puede ver, se producen varios puntos de inflexión a lo largo del período analizado. Durante los tres primeros años de la década se aprecia un incremento en el grado de implantación que se ve truncado de manera significativa en el año 2003, que es cuando comienza el descenso.

Posteriormente, en los años 2006, 2009 y 2012 se producen picos de subida en el grado de implantación. En el 2007 hay un descenso significativo. Durante los dos últimos años, 2013 y 2014, se consigue estabilizar. También en el caso del número de trabajadores se

aprecia el predominio del peso del sector agrario, incluso de manera bastante más significativa.

Gráfico 14. Evolución del grado de implantación del nº de trabajadores entidades de la Ec. Social por sectores económicos durante 2000-2014



Fuente: elaboración propia con datos del Ministerio de Empleo y Seguridad Social

Valoración final:

La Economía Social en la Comunitat Valenciana está constituida por 2.721 entidades y 53.974 trabajadores, lo que supone un grado de implantación en el conjunto de la economía valenciana del 2% y 4,62% respectivamente. Por clases de empresas, las cooperativas suponen el 76% de las entidades de Economía Social y el 90% del empleo y las sociedades laborales representan el 24% y 10% restante. A lo largo del período 2000-2014, la Economía Social valenciana ha sufrido un descenso significativo, especialmente durante los años de la crisis económica, del 34% en el número de entidades y del 26% en el volumen de empleo, descenso que ha sido similar o incluso algo superior al sufrido por el conjunto de las empresas valencianas, lo que ha supuesto una ligera reducción en su grado de implantación (de menos de un punto porcentual).

Por sectores económicos, la mayor parte de la Economía Social valenciana se ubica en el sector servicios con un peso del 63% según número de entidades y del 65% según número de trabajadores, seguido de la industria con el 20% y 12% respectivamente. Conviene señalar que el sector agrario, aunque según su número de entidades tiene un peso bajo (del 9%), según volumen de empleo alcanza un peso del 21%, superior incluso al de la industria. Esto explica que el grado de implantación más alto de la Economía Social sobre

el conjunto de la economía valenciana se produzca en el sector agrario con gran diferencia (del 22% según volumen de empleo). El resto de sectores económicos tiene un grado de implantación que oscila entre el 3% y el 2%, el más alto para la industria respecto al número de entidades (3,6%) y el más alto para el sector servicios según volumen de empleo (3,73%). Durante el período 2000-2014, el peso del sector servicios ha aumentado en más de 10 puntos, mientras que el resto de sectores han ido perdiendo peso constantemente, sobre todo los sectores agrario y de la construcción. Conviene destacar que la industria ha experimentado una ligera recuperación a partir del año 2012.

Todos los sectores han sufrido un descenso significativo en su número de entidades y en su volumen de empleo, aunque el sector servicios es el que mejor ha aguantado. Por clases de empresas, conviene resaltar el aumento del peso que ha experimentado el sector agrario en las sociedades laborales, aunque dicho peso sigue siendo el más bajo (del 4%) y que la industria tiene un peso mucho mayor en las sociedades laborales (del 22% y 36% respectivamente); mientras que en las cooperativas destaca el peso del sector agrario (del 11% y del 23% respectivamente). Por último, el grado de implantación de la Economía Social en la economía valenciana ha descendido ligeramente en todos los sectores económicos durante el período 2000-2014, y de manera significativa en el sector agrario.

2.5. IMPLANTACIÓN DE LA ECONOMÍA SOCIAL POR SECTORES DE ACTIVIDAD

A continuación, se analiza el grado de implantación de la Economía Social por secciones de actividad para las dos variables analizadas en valores absolutos y en valores relativos: número de entidades (Tablas 7 y 9)) y número de trabajadores (Tablas 8 y 10). El objetivo de este apartado es analizar dicho grado de implantación con un mayor detalle de desglose dentro del Código Nacional de Actividades Económicas CNAE. Las secciones de actividad consideradas, según CNAE2009, se han agrupado de la siguiente manera¹³:

- A: Agricultura, ganadería, silvicultura, caza y pesca.
- B, C: Industrias extractivas y manufactureras.
- D, E: Producción y distribución de energía eléctrica, gas y agua.
- F: Construcción.
- G, I: Comercio y hostelería.
- H, J: Transporte, almacenamiento y comunicaciones.
- K, L: Intermediación financiera y actividades inmobiliarias.
- M, N, O: Actividades profesionales y servicios auxiliares.
- P, Q: Educación y actividades sanitarias y sociales.
- R, S: Actividades culturales y otros servicios.

¹³ Éste es el desglose que aparece en las estadísticas ofrecidas por el MEYSS en su web:
http://www.empleo.gob.es/es/sec_trabajo/autonomos/economia-soc/EconomiaSocial/estadisticas/

Se ha de tener en cuenta que en el año 2009 se produce un cambio en la nomenclatura del CNAE, de manera que el desglose que hemos incluido es el correspondiente al período 2009-2014, y que es diferente al del período 2000-2008. Lo que se ha hecho ha sido adaptar el desglose de actividades del CNAE1993 (el aplicado hasta el año 2008) al desglose de actividades del CNAE2009, fusionando las secciones P, Q, R y S.

Este nuevo desglose nos permite analizar el grado de implantación de la Economía Social con un mayor nivel de detalle para los sectores industrial y de servicios. En este caso, el estudio se ha realizado también para el conjunto de organizaciones de la Economía Social y para las dos clases de empresas que la constituyen: cooperativas y sociedades laborales.

La Tabla 7a muestra la implantación de la Economía Social por secciones de actividad según la variable número de entidades en valores absolutos para el conjunto de organizaciones de la Economía Social (cooperativas y sociedades laborales). La sección de actividad en la que mayor peso tiene las entidades de la Economía Social con diferencia es la del comercio y hostelería con el 30,25% del total. En un segundo nivel se sitúan las industrias extractivas y manufactureras (principalmente manufactureras) con un 18,34%.

En un tercer nivel se sitúan actividades de servicios como la educación, actividades sanitarias y sociales y las actividades culturales con el 12,83% y las actividades profesionales y de servicios auxiliares con el 10,4%. En un cuarto nivel estarían las actividades agrarias con el 8,89%, las de la construcción con el 7,79% y las de transporte, almacenamiento y comunicaciones con el 6,1%. Y en niveles muy reducidos estarían la intermediación financiera con el 3,45% y la producción y distribución de energía con el 1,95%. Por tanto, el comercio y la industria manufacturera son las dos actividades en las que se concentra el 50% de las entidades de la Economía Social.

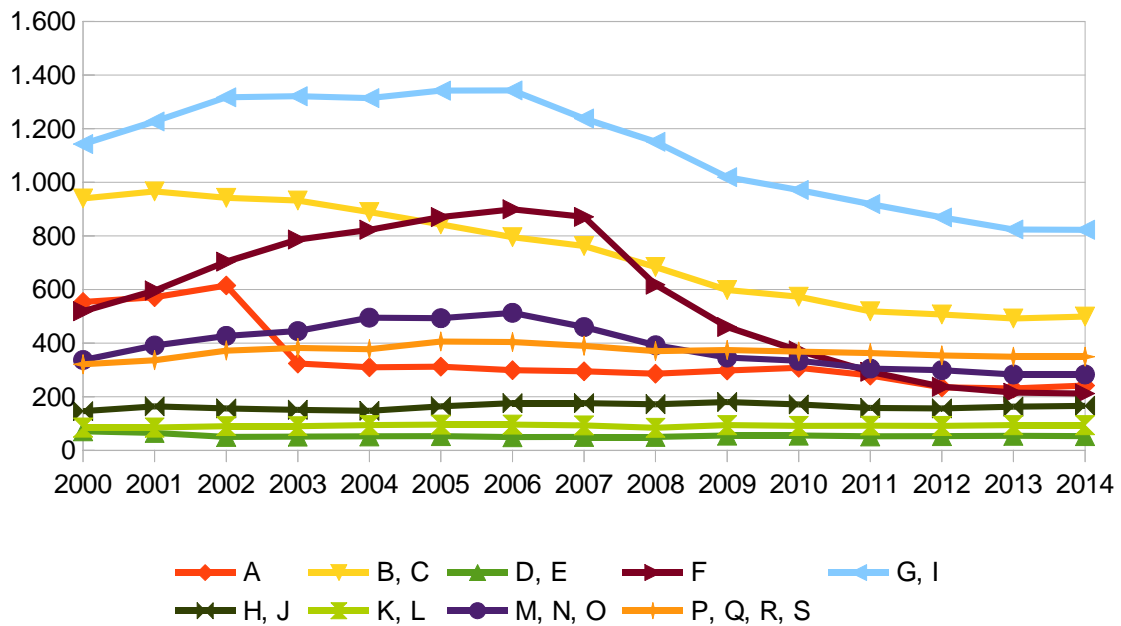
Tabla 7a. Nº de entidades de Economía Social inscritas en la C. Valenciana por secciones de actividad durante el período 2000-2014

Ec. Social	A		B, C		D, E		F		G, I	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%
2000	553	13,44	940	22,84	71	1,73	519	12,61	1.143	27,78
2001	571	12,97	966	21,95	65	1,48	596	13,54	1.227	27,88
2002	615	13,16	942	20,16	50	1,07	704	15,07	1.317	28,18
2003	324	7,23	932	20,79	51	1,14	786	17,54	1.321	29,47
2004	310	6,89	889	19,75	52	1,16	823	18,28	1.314	29,19
2005	312	6,81	843	18,41	53	1,16	870	19,00	1.342	29,31
2006	299	6,54	795	17,38	49	1,07	899	19,65	1.343	29,36
2007	295	6,81	762	17,58	50	1,15	871	20,09	1.238	28,56
2008	286	7,51	684	17,97	50	1,31	618	16,23	1.151	30,23
2009	298	8,70	598	17,46	55	1,61	460	13,43	1.019	29,76
2010	308	9,50	573	17,67	55	1,70	372	11,47	971	29,94
2011	279	9,36	519	17,42	52	1,74	293	9,83	919	30,84
2012	235	8,39	507	18,10	53	1,89	237	8,46	869	31,02
2013	231	8,54	492	18,19	54	2,00	215	7,95	824	30,46
2014	242	8,89	499	18,34	53	1,95	212	7,79	823	30,25
Ec. Social	H, J		K, L		M, N, O		P, Q, R, S		Total	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%
2000	146	3,55	85	2,07	337	8,19	321	7,80	4.115	100,0
2001	164	3,73	85	1,93	391	8,88	336	7,63	4.401	100,0
2002	156	3,34	90	1,93	427	9,14	372	7,96	4.673	100,0
2003	151	3,37	90	2,01	445	9,93	382	8,52	4.482	100,0
2004	147	3,27	94	2,09	495	11,00	377	8,38	4.501	100,0
2005	164	3,58	96	2,10	493	10,77	406	8,87	4.579	100,0
2006	176	3,85	96	2,10	513	11,22	404	8,83	4.574	100,0
2007	176	4,06	93	2,15	460	10,61	390	9,00	4.335	100,0
2008	172	4,52	84	2,21	392	10,30	370	9,72	3.807	100,0
2009	180	5,26	94	2,75	346	10,11	374	10,92	3.424	100,0
2010	171	5,27	91	2,81	334	10,30	368	11,35	3.243	100,0
2011	158	5,30	92	3,09	305	10,23	363	12,18	2.980	100,0
2012	156	5,57	91	3,25	299	10,67	354	12,64	2.801	100,0
2013	163	6,03	94	3,48	283	10,46	349	12,90	2.705	100,0
2014	166	6,10	94	3,45	283	10,40	349	12,83	2.721	100,0

Fuente: elaboración propia con datos del Ministerio de Empleo y Seguridad Social

Si se analiza la evolución seguida por cada una de las secciones de actividad a lo largo del período 2000-2014, según muestra el Gráfico 15, se observa que solo tres secciones, las actividades educativas, sanitarias, sociales y culturales, el transporte, almacenamiento y comunicaciones y la intermediación financiera, son las únicas que han experimentado una tasa de crecimiento positiva, aumentando su peso en 5 puntos en el primer caso (con una tasa de crecimiento del 9%), en casi 3 puntos en el segundo (con una tasa de crecimiento del 14%) y en 1 punto en el tercero (con una tasa de crecimiento del 10%). El resto de sectores han caído entre 5 y 2 puntos. Conviene resaltar que la industria manufacturera y el comercio y hostelería (las dos secciones con mayor peso en el conjunto de la Economía Social valenciana) han experimentado una caída significativa a lo largo del Siglo XXI. La industria manufacturera ha perdido 441 entidades de Economía Social, quedando en 499 empresas (de las 940 que existían en el año 2000), es decir, ha experimentado una tasa de crecimiento negativa del 47%. Por su parte, el comercio ha perdido 320 empresas de Economía Social, quedando en 823 empresas (de las 1.143 que existían en el año 2000), con una tasa de crecimiento negativa del 28%.

Gráfico 15. Evolución del nº de entidades de Ec. Social por secciones de actividad durante el período 2000-2014



Fuente: elaboración propia con datos del Ministerio de Empleo y Seguridad Social

Si realizamos el análisis para el caso concreto de las sociedades cooperativas, según muestra la Tabla 7b, el comercio y la industria manufacturera siguen siendo las dos secciones de actividad con más peso, pero este ya no es tan elevado, pues aunque el comercio representa el 29,41% y la industria manufacturera el 16,18% (no llegan al 50%

entre los dos), el peso de las actividades educativas, sanitarias, sociales y culturales es del 14,79% (muy próximo al de la industria manufacturera) y el de los sectores agrarios es del 11,54%, ambos más elevados que en el caso del conjunto de las entidades de la Economía Social. El resto de secciones de actividad tienen un peso muy similar.

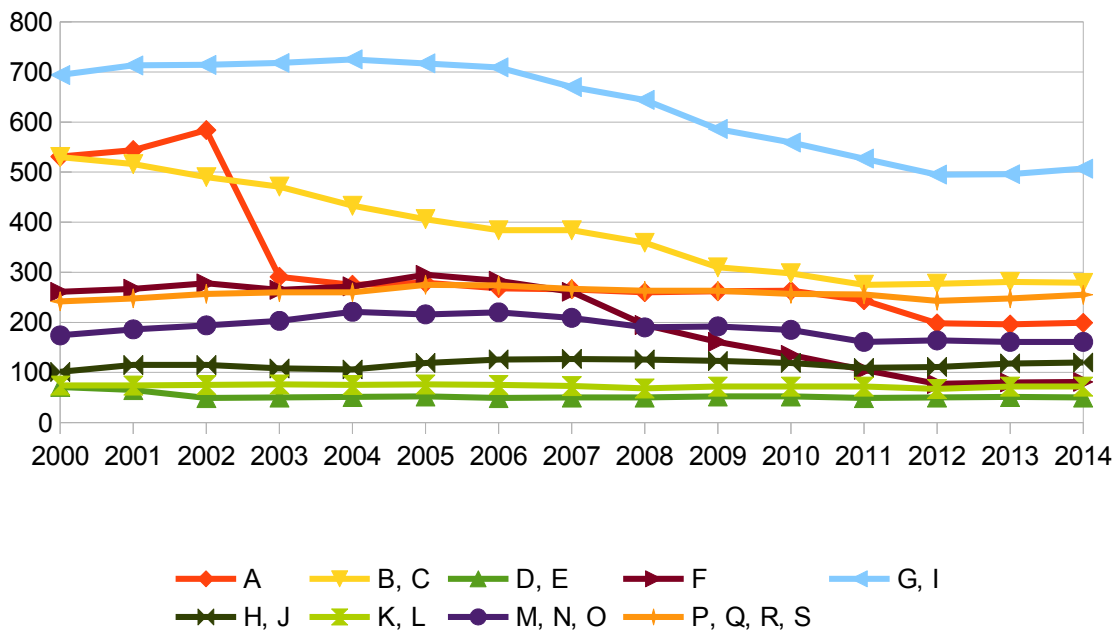
Tabla 7b. Número de Cooperativas inscritas en la C. Valenciana por secciones de actividad durante el período 2000-2014

Ec. Social	A		B, C		D, E		F		G, I	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%
2000	531	19,83	530	19,79	71	2,65	261	9,75	694	25,91
2001	544	19,94	516	18,91	65	2,38	267	9,79	713	26,14
2002	584	21,19	490	17,78	49	1,78	278	10,09	714	25,91
2003	291	11,92	471	19,29	50	2,05	265	10,85	718	29,40
2004	275	11,37	433	17,91	51	2,11	272	11,25	725	29,98
2005	279	11,46	406	16,67	52	2,14	295	12,11	717	29,45
2006	268	11,22	384	16,08	49	2,05	283	11,85	709	29,69
2007	266	11,53	384	16,64	50	2,17	261	11,31	670	29,04
2008	260	12,06	359	16,66	50	2,32	195	9,05	644	29,88
2009	262	12,96	310	15,34	52	2,57	161	7,97	586	29,00
2010	263	13,56	298	15,36	52	2,68	135	6,96	559	28,81
2011	244	13,57	275	15,29	49	2,73	105	5,84	527	29,31
2012	198	11,77	277	16,47	50	2,97	77	4,58	495	29,43
2013	196	11,51	281	16,50	51	2,99	80	4,70	496	29,13
2014	199	11,54	279	16,18	50	2,90	81	4,70	507	29,41
Ec. Social	H, J		K, L		M, N, O		P, Q, R, S		Total	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%
2000	101	3,77	74	2,76	174	6,50	242	9,04	2.678	100,0
2001	115	4,22	74	2,71	186	6,82	248	9,09	2.728	100,0
2002	115	4,17	75	2,72	194	7,04	257	9,33	2.756	100,0
2003	108	4,42	76	3,11	203	8,31	260	10,65	2.442	100,0
2004	106	4,38	75	3,10	221	9,14	260	10,75	2.418	100,0
2005	119	4,89	76	3,12	216	8,87	275	11,29	2.435	100,0
2006	126	5,28	75	3,14	220	9,21	274	11,47	2.388	100,0
2007	127	5,50	73	3,16	209	9,06	267	11,57	2.307	100,0
2008	126	5,85	68	3,16	190	8,82	263	12,20	2.155	100,0
2009	123	6,09	72	3,56	192	9,50	263	13,01	2.021	100,0
2010	119	6,13	72	3,71	185	9,54	257	13,25	1.940	100,0
2011	109	6,06	72	4,00	161	8,95	256	14,24	1.798	100,0
2012	111	6,60	67	3,98	164	9,75	243	14,45	1.682	100,0
2013	118	6,93	72	4,23	161	9,45	248	14,56	1.703	100,0
2014	120	6,96	72	4,18	161	9,34	255	14,79	1.724	100,0

Fuente: elaboración propia con datos del Ministerio de Empleo y Seguridad Social

En el análisis de la evolución seguida a lo largo del período 2000-2014, según muestra el Gráfico 16, el número de sociedades cooperativas ha disminuido sensiblemente en los dos sectores con más peso (comercio e industria manufacturera) y en los sectores agrarios y de la construcción, mientras que en las secciones de servicios han aumentado. A lo largo del Siglo XXI, la industria manufacturera valenciana ha perdido 251 cooperativas con una tasa de crecimiento negativa del 47% y el comercio ha perdido 187 cooperativas con una tasa de crecimiento negativa del 27%.

Gráfico 16. Evolución del nº de Sociedades Cooperativas por secciones de actividad durante el período 2000-2014



Fuente: elaboración propia con datos del Ministerio de Empleo y Seguridad Social

En el caso de las sociedades laborales, según se puede observar en la Tabla 7c, el peso del comercio y de la industria manufacturera es mayor que en el caso de las cooperativas y que para el conjunto de la Economía Social. Ambas secciones de actividad suman el 53% del total (más de la mitad): el comercio casi el 32% y la industria manufacturera el 22%. En cambio, el peso de los sectores agrario y de los sectores de servicios educativos, sanitarios, sociales y culturales y de los servicios financieros es mucho menor.

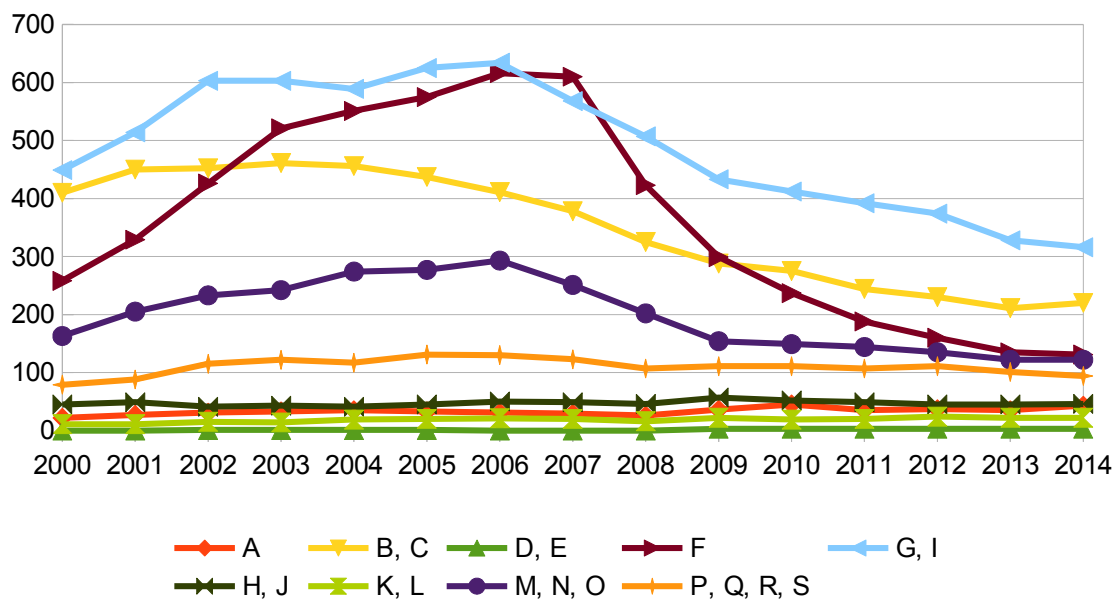
Tabla 7c. Número de Sociedades Laborales inscritas en la C. Valenciana por secciones de actividad durante el período 2000-2014

Ec. Social	A		B, C		D, E		F		G, I	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%
2000	22	1,53	410	28,53	0	0,00	258	17,95	449	31,25
2001	27	1,61	450	26,90	0	0,00	329	19,67	514	30,72
2002	31	1,62	452	23,58	1	0,05	426	22,22	603	31,46
2003	33	1,62	461	22,60	1	0,05	521	25,54	603	29,56
2004	35	1,68	456	21,89	1	0,05	551	26,45	589	28,28
2005	33	1,54	437	20,38	1	0,05	575	26,82	625	29,15
2006	31	1,42	411	18,80	0	0,00	616	28,18	634	29,00
2007	29	1,43	378	18,64	0	0,00	610	30,08	568	28,01
2008	26	1,57	325	19,67	0	0,00	423	25,61	507	30,69
2009	36	2,57	288	20,53	3	0,21	299	21,31	433	30,86
2010	45	3,45	275	21,11	3	0,23	237	18,19	412	31,62
2011	35	2,96	244	20,64	3	0,25	188	15,91	392	33,16
2012	37	3,31	230	20,55	3	0,37	160	14,30	374	33,42
2013	35	3,49	211	21,06	3	0,30	135	13,47	328	32,73
2014	43	4,31	220	22,07	3	0,30	131	13,14	316	31,70
Ec. Social	H, J		K, L		M, N, O		P, Q, R, S		Total	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%
2000	45	3,13	11	0,77	163	11,34	79	5,50	1.437	100,0
2001	49	2,93	11	0,66	205	12,25	88	5,26	1.673	100,0
2002	41	2,14	15	0,78	233	12,15	115	6,00	1.917	100,0
2003	43	2,11	14	0,69	242	11,86	122	5,98	2.040	100,0
2004	41	1,97	19	0,91	274	13,15	117	5,62	2.083	100,0
2005	45	2,10	20	0,93	277	12,92	131	6,11	2.144	100,0
2006	50	2,29	21	0,96	293	13,40	130	5,95	2.186	100,0
2007	49	2,42	20	0,99	251	12,38	123	6,07	2.028	100,0
2008	46	2,78	16	0,97	202	12,23	107	6,48	1.652	100,0
2009	57	4,06	22	1,57	154	10,98	111	7,91	1.403	100,0
2010	52	3,99	19	1,46	149	11,44	111	8,52	1.303	100,0
2011	49	4,15	20	1,69	144	12,18	107	9,05	1.182	100,0
2012	45	4,02	24	2,14	135	12,06	111	9,92	1.119	100,0
2013	45	4,49	22	2,20	122	12,18	101	10,08	1.002	100,0
2014	46	4,61	22	2,21	122	12,24	94	9,43	997	100,0

Fuente: elaboración propia con datos del Ministerio de Empleo y Seguridad Social

La evolución de las sociedades laborales por secciones económicas queda recogida en el Gráfico 17. En este caso también existen diferencias significativas con respecto a las sociedades cooperativas. A diferencia de las cooperativas, las sociedades laborales han experimentado un crecimiento en el peso de los sectores agrario y de intermediación financiera. El primero ha aumentado 3 puntos y el segundo casi dos. Los servicios educativos, sanitarios, sociales y culturales y el transporte, almacenamiento y comunicaciones también se han incrementado pero en bastante menor proporción que en las cooperativas. Las dos secciones de actividad mayoritaria, comercio y hostelería e industria manufacturera, también han disminuido, pero en menor proporción que en el caso de las cooperativas en lo que respecta al peso porcentual. El comercio se ha reducido en menos de un 1 punto porcentual, pero lo ha hecho a una tasa negativa del 30% (similar a la de las cooperativas), perdiendo 133 sociedades; y la industria manufacturera ha perdido 190 sociedades, lo que representa una tasa negativa de crecimiento del 46%, también muy similar a la de las cooperativas.

Gráfico 17. Evolución del nº de Sociedades Laborales por secciones de actividad durante el período 2000-2014



Fuente: elaboración propia con datos del Ministerio de Empleo y Seguridad Social

A continuación se realiza el análisis para el caso de la variable número de trabajadores en las entidades de la Economía Social valenciana. Según la Tabla 8a, el peso de las secciones de actividad en este tipo de organizaciones se concentra en el comercio y la hostelería (con el 35% del total) y en el sector agrario (con casi el 21%). Ambos sectores representan el 56% del empleo de la Economía Social en la Comunitat Valenciana. Aquí se da una

diferencia significativa con respecto a la variable anterior (número de entidades): la industria manufacturera pierde peso en favor de los sectores agrarios. No obstante, esta industria también tiene un peso relevante, pues representa el 11% del total, ocupando la tercera posición. El resto de secciones de actividad se sitúan en unos niveles inferiores al 10%, destacando dentro de los mismos el transporte y comunicación con casi el 9%.

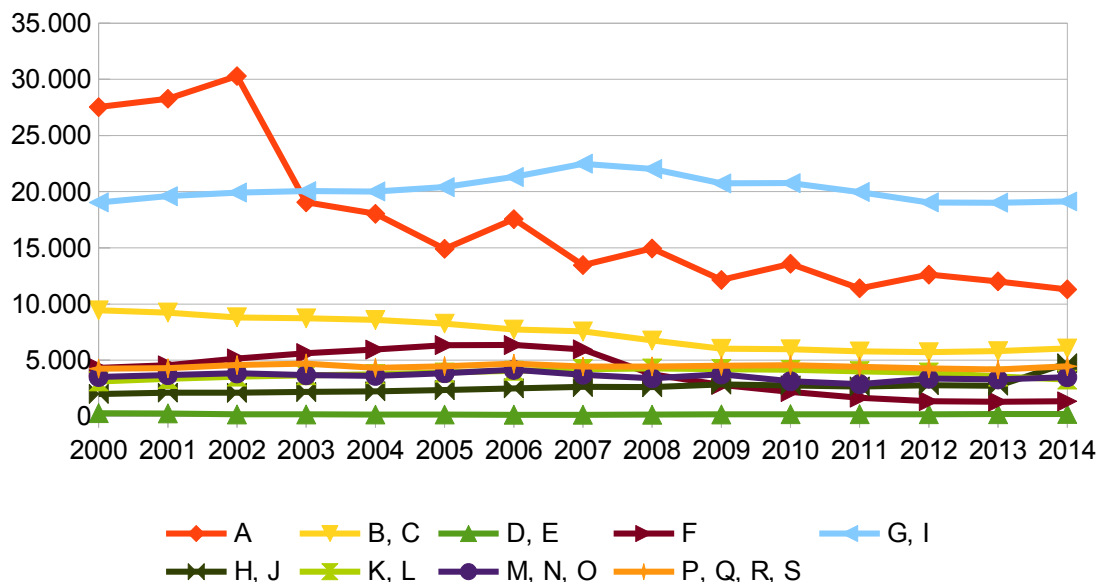
Tabla 8a. Nº de trabajadores de entidades de la Ec. Social inscritas en la C. Valenciana por secciones de actividad durante período 2000-2014

Ec. Social	A		B, C		D, E		F		G, I	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%
2000	27.533	37,49	9.431	12,84	276	0,38	4.302	5,86	19.047	25,93
2001	28.273	37,55	9.230	12,26	261	0,35	4.541	6,03	19.595	26,03
2002	30.289	38,65	8.804	11,24	169	0,22	5.155	6,58	19.920	25,42
2003	19.050	28,09	8.717	12,86	170	0,25	5.628	8,30	20.045	29,56
2004	18.033	27,06	8.580	12,88	156	0,23	5.948	8,93	20.017	30,04
2005	14.912	23,08	8.253	12,77	161	0,25	6.335	9,80	20.413	31,59
2006	17.555	25,64	7.733	11,29	147	0,21	6.347	9,27	21.309	31,12
2007	13.461	20,85	7.561	11,71	148	0,23	5.951	9,22	22.491	34,84
2008	14.946	23,99	6.755	10,80	154	0,25	3.733	5,99	22.018	35,34
2009	12.140	21,25	6.012	10,53	177	0,31	2.797	4,90	20.734	36,30
2010	13.576	23,72	5.971	10,43	186	0,33	2.162	3,78	20.766	36,29
2011	11.395	21,53	5.787	10,93	182	0,34	1.654	3,12	19.970	37,72
2012	12.618	23,72	5.710	10,73	193	0,36	1.359	2,55	19.037	35,79
2013	12.020	23,09	5.800	11,14	198	0,38	1.300	2,50	19.019	36,53
2014	11.302	20,94	6.044	11,20	204	0,38	1.338	2,48	19.132	35,45
Ec. Social	H, J		K, L		M, N, O		P, Q, R, S		Total	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%
2000	1.987	2,71	3.116	4,24	3.506	4,77	4.246	5,78	73.444	100,0
2001	2.105	2,80	3.337	4,43	3.672	4,88	4.275	5,68	75.289	100,0
2002	2.095	2,67	3.531	4,51	3.827	4,88	4.569	5,83	78.359	100,0
2003	2.171	3,20	3.658	5,39	3.663	5,40	4.704	6,94	67.806	100,0
2004	2.229	3,34	3.752	5,63	3.607	5,41	4.317	6,48	66.639	100,0
2005	2.341	3,62	3.899	6,03	3.840	5,94	4.467	6,91	64.621	100,0
2006	2.491	3,64	4.058	5,93	4.139	6,04	4.691	6,85	68.470	100,0
2007	2.622	4,06	4.196	6,50	3.705	5,74	4.429	7,13	64.564	100,0
2008	2.596	4,17	4.267	6,85	3.385	5,43	4.442	6,86	62.296	100,0
2009	2.834	4,96	4.206	7,36	3.730	6,53	4.491	7,86	57.121	100,0
2010	2.750	4,81	4.134	7,22	3.121	5,45	4.562	7,97	57.228	100,0
2011	2.661	5,03	4.017	7,59	2.860	5,40	4.411	8,33	52.937	100,0
2012	2.769	5,21	3.896	7,32	3.353	6,30	4.263	8,01	53.198	100,0
2013	2.725	5,23	3.547	6,81	3.290	6,32	4.156	8,01	52.068	100,0
2014	4.742	8,79	3.265	6,05	3.488	6,46	4.459	8,26	53.974	100,0

Fuente: elaboración propia con datos del Ministerio de Empleo y Seguridad Social

Con respecto a la evolución experimentada por cada una de las secciones de actividad, el Gráfico 18 muestra un incremento significativo en el peso del comercio (de casi 10 puntos) y de los transportes, almacenamiento y comunicación (de 6 puntos). El sector de los transportes ha experimentado una tasa de crecimiento positiva del 139% durante el período analizado, lo que ha supuesto generar 2.762 nuevos empleos. El empleo en el comercio ha aumentado ligeramente en un 0,2%, con casi 100 empleos más. Las actividades educativas, culturales, sanitarias y sociales también han aumentado en 213 empleos nuevos, lo que supone una tasa de crecimiento del 5%. El sector con mayor caída en el empleo ha sido el agrario, con una pérdida de 16.231 puestos de trabajo (tasa negativa de crecimiento del 59%). En la industria manufacturera se han destruido 3.387 puestos de trabajo (el 36%) y en la construcción se han destruido 2.964 puestos de trabajo (el 69%).

Gráfico 18. Evolución del nº de trabajadores en entidades de Economía Social por secciones de actividad durante el período 2000-2014



Fuente: elaboración propia con datos del Ministerio de Empleo y Seguridad Social

En el caso de las sociedades cooperativas, el empleo se concentra principalmente, según muestra la Tabla 8b, en el comercio y hostelería (37%) y en los sectores agrarios (23%); ambas secciones de actividad representan el 60% del total del empleo generado por estas sociedades. La incidencia de estos dos sectores es mayor que para el conjunto del empleo de la Economía Social (4 puntos más). El resto de sectores se comportan de manera muy similar al conjunto de la Economía Social, aunque conviene señalar que el peso del empleo de la industria manufacturera es algo menor (del 8,6%). Los dos sectores que más han aumentado su peso sobre el conjunto del empleo de las cooperativas son el comercio y hostelería (en 10 puntos) y el transporte, almacenamiento y comunicación (en 6 puntos), mientras que los sectores agrarios han perdido casi 20 puntos durante el período analizado.

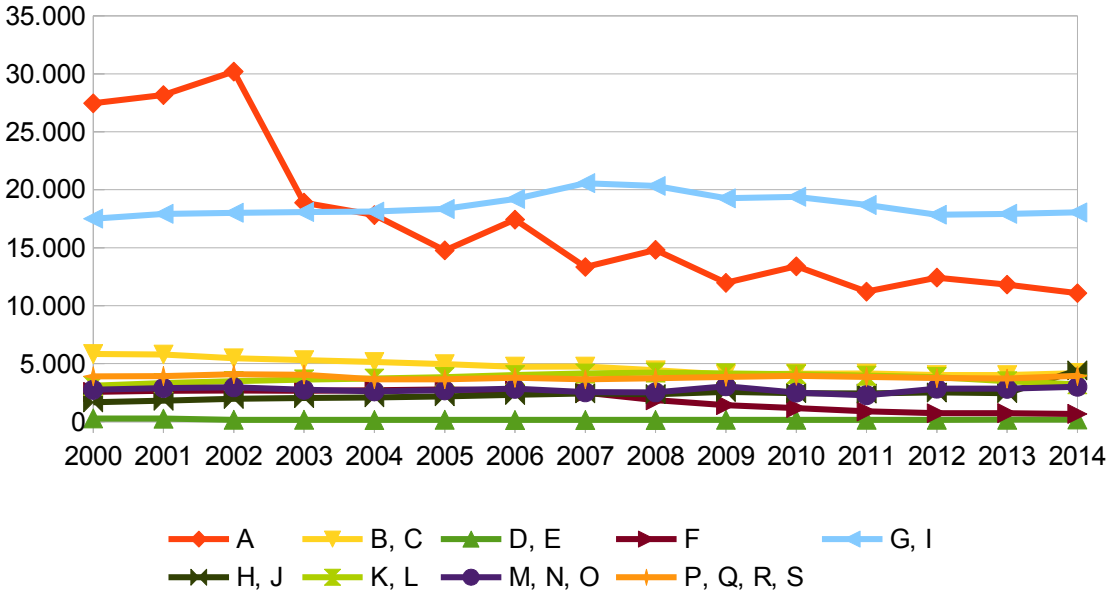
Tabla 8b. Número de trabajadores de Cooperativas inscritas en la C. Valenciana por secciones de actividad durante el período 2000-2014

Ec. Social	A		B, C		D, E		F		G, I	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%
2000	27.450	42,19	5.837	8,97	276	0,42	2.563	3,94	17.507	26,91
2001	28.170	42,19	5.790	8,67	261	0,39	2.653	3,97	17.926	26,85
2002	30.190	43,72	5.472	7,92	167	0,24	2.696	3,90	18.006	26,07
2003	18.890	32,80	5.301	9,21	166	0,29	2.672	4,64	18.082	31,40
2004	17.813	31,80	5.140	9,18	155	0,28	2.719	4,85	18.113	32,34
2005	14.772	27,66	4.960	9,29	159	0,30	2.779	5,20	18.343	34,34
2006	17.428	30,49	4.738	8,29	147	0,26	2.680	4,69	19.210	33,61
2007	13.336	24,66	4.757	8,80	148	0,27	2.490	4,60	20.568	38,03
2008	14.814	27,20	4.433	8,14	154	0,28	1.854	3,40	20.326	37,32
2009	11.971	23,70	4.058	8,03	157	0,31	1.430	2,83	19.269	38,14
2010	13.393	26,11	4.141	8,07	166	0,32	1.174	2,29	19.388	37,80
2011	11.219	23,54	4.148	8,70	159	0,33	886	1,86	18.692	39,22
2012	12.423	25,80	4.009	8,33	169	0,35	733	1,52	17.848	37,07
2013	11.820	25,06	4.016	8,51	174	0,37	739	1,57	17.918	37,98
2014	11.081	22,73	4.187	8,59	179	0,37	668	1,37	18.044	37,01
Ec. Social	H, J		K, L		M, N, O		P, Q, R, S		Total	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%
2000	1.664	2,56	3.097	4,76	2.749	4,23	3.914	6,02	65.057	100,0
2001	1.806	2,70	3.320	4,97	2.904	4,35	3.941	5,90	66.771	100,0
2002	1.972	2,86	3.501	5,07	2.959	4,28	4.096	5,93	69.059	100,0
2003	2.039	3,54	3.632	6,31	2.750	4,78	4.053	7,04	57.585	100,0
2004	2.094	3,74	3.718	6,64	2.612	4,66	3.650	6,52	56.014	100,0
2005	2.185	4,09	3.850	7,21	2.706	5,07	3.656	6,85	53.410	100,0
2006	2.318	4,06	4.010	7,02	2.840	4,97	3.783	6,62	57.154	100,0
2007	2.441	4,51	4.156	7,68	2.535	4,69	3.651	6,75	54.082	100,0
2008	2.372	4,35	4.242	7,79	2.524	4,63	3.748	6,88	54.467	100,0
2009	2.563	5,07	4.162	8,24	3.049	6,04	3.861	7,64	50.520	100,0
2010	2.468	4,81	4.091	7,98	2.513	4,90	3.957	7,71	51.291	100,0
2011	2.428	5,10	3.971	8,33	2.285	4,79	3.866	8,11	47.654	100,0
2012	2.519	5,23	3.841	7,98	2.847	5,91	3.760	7,81	48.149	100,0
2013	2.457	5,21	3.492	7,40	2.838	6,02	3.718	7,88	47.172	100,0
2014	4.425	9,08	3.215	6,59	3.014	6,18	3.945	8,09	48.758	100,0

Fuente: elaboración propia con datos del Ministerio de Empleo y Seguridad Social

Según el Gráfico 19, las dos secciones de actividad con mayores tasas de crecimiento a lo largo del período 2000-2014 han sido el transporte, almacenamiento y comunicación y el comercio y hostelería. El comercio y hostelería ha creado 537 nuevos empleos, con una tasa de crecimiento del 3%. Por su parte, el transporte ha creado 2.761 nuevos puestos de trabajo, con una tasa de crecimiento del 166%. La industria manufacturera ha descendido con una tasa negativa de crecimiento del 28%, destruyendo 1.650 empleos; la construcción ha caído a una tasa negativa del 74%, destruyendo 1.895 puestos de trabajo; y los sectores agrarios han destruido 16.369 empleos a una tasa negativa del 60%.

Gráfico 19. Evolución del nº de trabajadores en las Sociedades Cooperativas por secciones de actividad durante el período 2000-2014



Fuente: elaboración propia con datos del Ministerio de Empleo y Seguridad Social

El empleo en las Sociedades Laborales, según la Tabla 8c, se concentra, a diferencia de las sociedades cooperativas, en los sectores de la industria manufacturera, con el 35,6% del total; quince puntos más que el del comercio y hostelería. En el resto de secciones de actividad, el peso es inferior al 10%, salvo en el caso del sector de la construcción que alcanza casi el 13%. Los pesos porcentuales se han incrementado durante el período 2000-2014 en la agricultura (en casi 4 puntos), en el comercio y hostelería (en 2 puntos), en el transporte, almacenamiento y comunicación (en 2 puntos) y en las actividades educativas, sanitarias, sociales y culturales (en 6 puntos). Por el contrario, se ha reducido en la construcción (en 8 puntos) y sobre todo en la industria manufacturera (en 18 puntos).

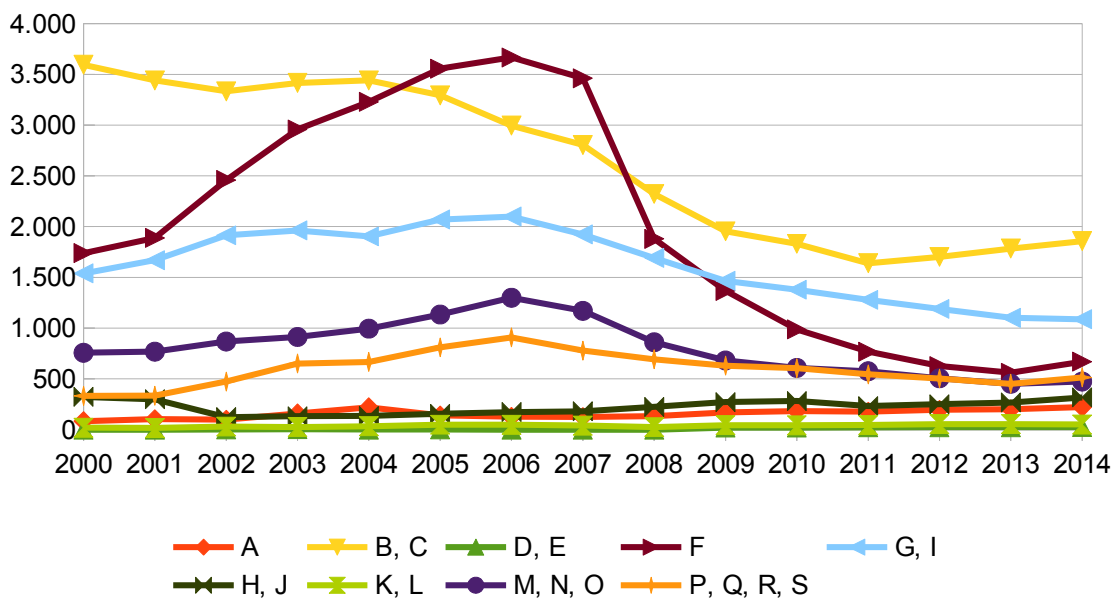
Tabla 8c. Número de trabajadores de Soc. Laborales inscritas en la C. Valenciana por secciones de actividad durante el período 2000-2014

Ec. Social	A		B, C		D, E		F		G, I	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%
2000	83	0,99	3.594	42,85	0	0,00	1.739	20,73	1.540	18,36
2001	103	1,21	3.440	40,39	0	0,00	1.888	22,16	1.669	19,59
2002	99	1,06	3.332	35,83	2	0,02	2.459	26,44	1.914	20,58
2003	160	1,57	3.416	33,42	4	0,04	2.956	28,92	1.963	19,21
2004	220	2,07	3.440	32,38	1	0,01	3.229	30,39	1.904	17,92
2005	140	1,25	3.293	29,37	2	0,02	3.556	31,72	2.070	18,46
2006	127	1,12	2.995	26,47	0	0,00	3.667	32,41	2.099	18,55
2007	125	1,19	2.804	26,75	0	0,00	3.461	33,02	1.923	18,35
2008	132	1,69	2.322	29,66	0	0,00	1.879	24,00	1.692	21,61
2009	169	2,56	1.954	29,60	20	0,30	1.367	20,71	1.465	22,19
2010	183	3,08	1.830	30,82	20	0,34	988	16,64	1.378	23,21
2011	176	3,33	1.639	31,02	23	0,44	768	14,54	1.278	24,19
2012	195	3,86	1.701	33,69	24	0,48	626	12,40	1.189	23,55
2013	200	4,08	1.784	36,44	24	0,49	561	11,46	1.101	22,49
2014	221	4,24	1.857	35,60	25	0,48	670	12,85	1.088	20,86
Ec. Social	H, J		K, L		M, N, O		P, Q, R, S		Total	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%
2000	323	3,85	19	0,23	757	9,03	332	3,96	8.387	100,0
2001	299	3,51	17	0,20	768	9,02	334	3,92	8.518	100,0
2002	123	1,32	30	0,32	868	9,33	473	5,09	9.300	100,0
2003	132	1,29	26	0,25	913	8,93	651	6,37	10.221	100,0
2004	135	1,27	34	0,32	995	9,36	667	6,28	10.625	100,0
2005	156	1,39	49	0,44	1.134	10,12	811	7,23	11.211	100,0
2006	173	1,53	48	0,42	1.299	11,48	908	8,02	11.316	100,0
2007	181	1,73	40	0,38	1.170	11,16	778	7,42	10.482	100,0
2008	224	2,86	25	0,32	861	11,00	694	8,86	87.829	100,0
2009	271	4,11	44	0,67	681	10,32	630	9,54	6.601	100,0
2010	282	4,75	43	0,72	608	10,24	605	10,19	5.937	100,0
2011	233	4,41	46	0,87	575	10,88	545	10,32	5.283	100,0
2012	250	4,95	55	1,09	506	10,02	503	9,96	5.049	100,0
2013	268	5,47	55	1,12	452	9,23	451	9,21	4.896	100,0
2014	317	6,08	50	0,96	474	9,09	514	9,85	5.216	100,0

Fuente: elaboración propia con datos del Ministerio de Empleo y Seguridad Social

La destrucción de empleo se ha producido especialmente en la industria manufacturera, que aunque sigue siendo la que mayor peso tiene en las sociedades laborales, ha disminuido en 1.737 personas a una tasa negativa del 48%. El Gráfico 20 nos permite analizar la evolución seguida por el empleo de las sociedades laborales en las diferentes secciones de actividad para el período 2000-2014. Además de la industria manufacturera, se ha destruido empleo en el comercio y hostelería al 29% (452 empleos menos), en la construcción al 61% (1.069 empleos menos) y en las actividades profesionales y servicios auxiliares al 37% (283 empleos menos). Por el contrario, han generado nuevos puestos de trabajo la agricultura (138 nuevos empleos), la intermediación financiera (31 nuevos empleos) y sobre todo las actividades educativas, sanitarias, sociales y culturales (182 empleos nuevos) a una tasa de crecimiento del 55%.

Gráfico 20. Evolución del nº de trabajadores en las Sociedades Laborales por secciones de actividad durante el período 2000-2014



Fuente: elaboración propia con datos del Ministerio de Empleo y Seguridad Social

Una vez analizada la composición del número de entidades y de trabajadores de la Economía Social por secciones de actividad, a continuación se determina el grado de implantación de estas organizaciones dentro de la economía valenciana para cada una de dichas secciones de actividad.

Según la Tabla 9, el mayor grado de implantación de la Economía Social medido en función del número de entidades, se produce en la producción y distribución de energía con el 6,84%, seguido de la agricultura con el 4,27% y de la industria manufacturera con el 3,48%. En el resto de sectores, el grado de implantación es inferior al 2%, que es el porcentaje medio de implantación que tiene el conjunto de la Economía Social en la

economía valenciana. El comercio y hostelería, que es la sección de actividad donde mayor peso tiene la Economía Social, apenas alcanza un grado de implantación del 1,5%. Si se compara con el grado de implantación de la Economía Social a nivel del Estado español, solamente es superior en la Comunitat Valenciana en la producción y distribución de energía (6,84% frente a 2,43%), en la agricultura (4,27% frente a 2,66%) y en la intermediación financiera (2% frente a 1,22%). En la industria manufacturera, la implantación de la Economía Social a nivel estatal es dos puntos superior a la de la Comunitat Valenciana y en comercio y hostelería es apenas dos décimas superior.

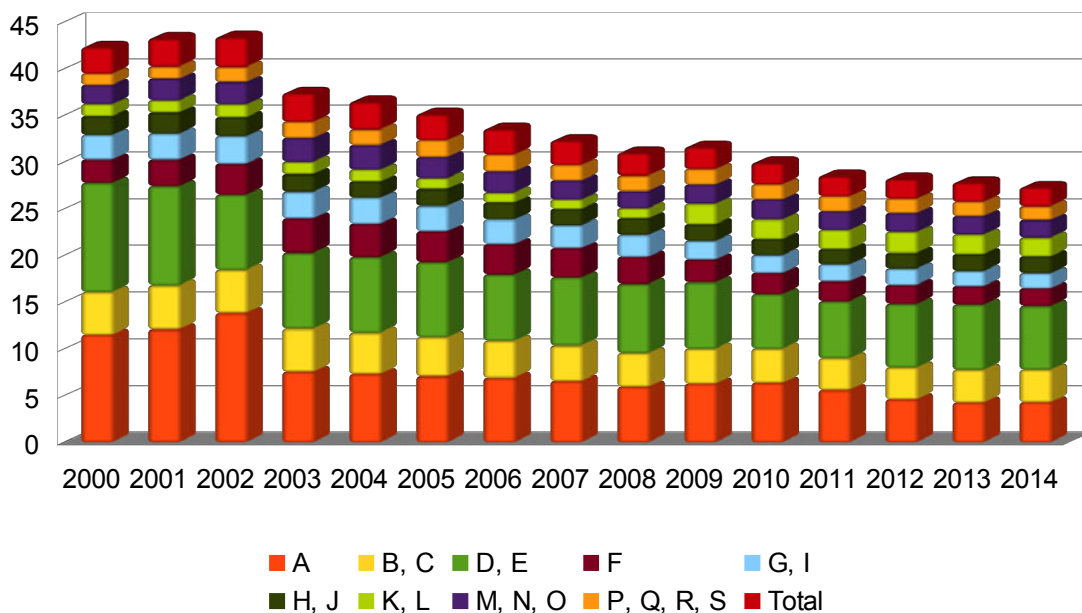
Tabla 9. Implantación nº de Entidades de Economía Social inscritas en la C. Valenciana por secciones de actividad para el período 2000-2014

Ec. Social	A		B, C		D, E		F		G, I	
	CV	E	CV	E	CV	E	CV	E	CV	E
2000	11,51	4,94	4,57	6,19	11,70	2,44	2,49	3,01	2,64	2,48
2001	12,08	5,12	4,71	6,40	10,62	2,26	2,84	3,47	2,80	2,73
2002	13,84	5,56	4,62	6,38	8,05	1,68	3,33	3,95	2,93	2,95
2003	7,53	3,22	4,62	6,43	8,13	1,71	3,68	4,29	2,86	2,98
2004	7,29	2,93	4,43	6,42	8,11	1,67	3,57	4,21	2,78	2,96
2005	7,06	2,60	4,18	6,31	8,03	1,75	3,32	3,97	2,71	2,86
2006	6,89	2,53	3,95	6,19	7,11	1,87	3,26	3,77	2,63	2,76
2007	6,55	2,34	3,79	6,05	7,30	1,77	3,14	3,55	2,46	2,63
2008	5,93	2,31	3,60	5,77	7,43	1,70	2,91	3,40	2,31	2,52
2009	6,27	3,13	3,74	5,68	7,12	2,61	2,45	2,97	1,99	2,12
2010	6,36	3,17	3,65	5,53	5,84	2,16	2,28	2,84	1,90	2,07
2011	5,59	2,84	3,38	5,26	6,13	2,10	2,12	2,72	1,80	1,98
2012	4,59	2,80	3,41	5,44	6,80	2,55	2,04	2,57	1,74	1,89
2013	4,24	2,49	3,51	5,45	6,99	2,47	1,98	2,44	1,61	1,81
2014	4,27	2,66	3,48	5,38	6,84	2,43	1,91	2,30	1,59	1,77
Ec. Social	H, J		K, L		M, N, O		P, Q, R, S		Total	
	CV	E	CV	E	CV	E	CV	E	CV	E
2000	2,03	2,38	1,27	0,74	2,06	2,06	1,21	1,58	2,80	2,86
2001	2,26	2,58	1,30	0,75	2,32	2,39	1,30	1,78	2,99	3,12
2002	2,05	2,62	1,37	0,71	2,39	2,56	1,61	2,21	3,18	3,37
2003	1,89	2,53	1,31	0,65	2,56	2,68	1,72	2,59	3,05	3,32
2004	1,75	2,42	1,24	0,64	2,65	2,69	1,65	2,62	2,95	3,26
2005	1,83	2,30	1,14	0,60	2,25	2,63	1,80	2,64	2,81	3,13
2006	1,83	2,14	1,06	0,56	2,26	2,48	1,81	2,60	2,73	3,00
2007	1,77	2,05	0,98	0,55	2,05	2,33	1,66	2,54	2,57	2,86
2008	1,80	2,02	1,08	0,63	1,83	2,14	1,65	2,51	2,43	2,74
2009	1,78	2,15	2,19	1,42	2,06	2,37	1,65	2,43	2,35	2,68
2010	1,73	2,18	2,10	1,34	2,15	2,31	1,61	2,35	2,29	2,61
2011	1,64	2,15	2,07	1,35	2,01	2,28	1,62	2,32	2,16	2,50
2012	1,68	2,16	2,26	1,25	2,04	2,40	1,53	2,23	2,10	2,43
2013	1,80	2,20	2,09	1,26	2,00	2,32	1,52	2,18	2,04	2,35
2014	1,82	2,20	2,00	1,22	1,90	2,30	1,46	2,14	2,00	2,31

Fuente: elaboración propia con datos del Ministerio de Empleo y Seguridad Social

El Gráfico 21 nos puede ayudar a observar la evolución histórica que ha seguido dicho grado de implantación, y que ha sido ligeramente descendente en términos globales, tanto en España como en la Comunitat Valenciana. En términos globales, se aprecian dos puntos de inflexión a lo largo del período analizado. En primer lugar, en el año 2003 se rompe la tendencia ascendente que había seguido el grado de implantación durante el inicio de la década. En segundo lugar, en el año 2009 se produce una recuperación en dicho grado de implantación, tras 6 años de disminución, aunque al año siguiente (2010) se reinicia la tendencia descendente. Dicha evolución ha estado condicionada por el peso del sector agrario, que es el que ha experimentado los descensos más significativos. Solo el sector de la producción y distribución de energía ha experimentado un incremento en su grado de implantación.

Gráfico 21. Evolución del grado de implantación del nº de entidades de Ec. Social por secciones de actividad para el período 2000-2014



Fuente: elaboración propia con datos del Ministerio de Empleo y Seguridad Social

Atendiendo al número de trabajadores o volumen de empleo, según se recoge en la Tabla 10, es el sector agrario el que mayor grado de implantación tiene con gran diferencia (con casi el 20% del empleo total en la Comunitat Valenciana), si bien es también el sector que mayor descenso ha sufrido a lo largo del período 2000-2014. Aun así, la implantación en la Comunitat Valenciana es el triple que la que posee el sector a nivel del Estado español. Dentro del sector servicios, también conviene destacar los casos de la intermediación financiera con el 8,69%, el comercio y hostelería con el 6,44% y el transporte, almacenaje y comunicación con el 5,19%. Estas tres secciones de actividad poseen un grado de implantación en la Comunitat Valenciana muy superior al que poseen en el conjunto del

Estado español: de 4 puntos de diferencia en los tres casos. La implantación de la industria manufacturera, aunque es de solo el 3%, también es ligeramente superior a la de España (2,69%). Solamente las actividades educativas, sanitarias, sociales y culturales muestran un grado de implantación por debajo de la media del Estado español; su grado de implantación en la Comunitat Valenciana es solo del 1,81%, el más bajo después del de la producción y distribución de energía que es del 0,99% (aunque este es superior al de la media del Estado español que es aún más bajo, del 0,44%).

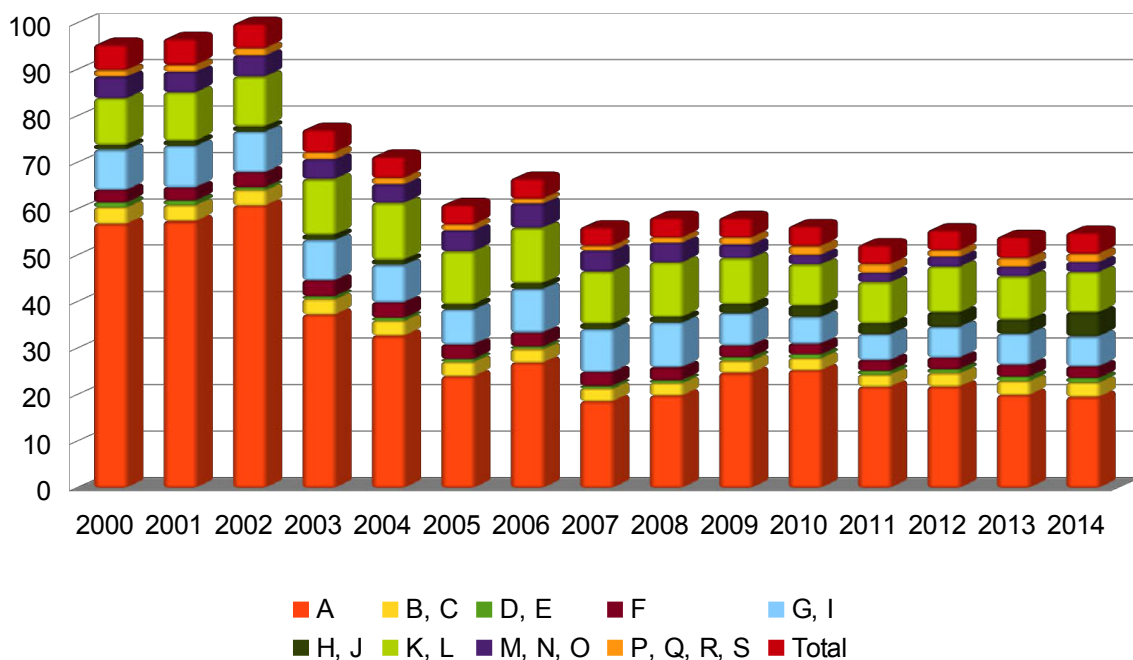
Tabla 10. Implantación nº trabajadores de entidades de Ec. Social inscritas en la C. Valenciana por secciones de actividad período 2000-2014

Ec. Social	A		B, C		D, E		F		G, I	
	CV	E	CV	E	CV	E	CV	E	CV	E
2000	56,89	4,96	3,52	3,61	1,04	0,20	2,69	2,24	8,67	3,18
2001	57,46	5,14	3,44	3,53	0,99	0,19	2,83	2,39	8,91	3,37
2002	60,82	5,51	3,27	3,36	0,64	0,13	3,20	2,63	8,78	3,44
2003	37,35	11,36	3,27	3,36	0,66	0,14	3,42	2,87	8,65	3,53
2004	32,79	8,06	3,21	3,24	0,60	0,13	3,38	2,98	8,02	3,31
2005	24,05	6,72	3,08	3,19	0,61	0,12	3,18	2,09	7,48	3,22
2006	27,01	6,88	2,87	3,12	0,55	0,13	3,02	2,06	9,42	3,91
2007	18,70	5,26	2,72	3,02	0,57	0,14	2,96	2,01	9,19	3,66
2008	19,93	5,50	2,62	2,85	0,66	0,15	2,77	2,01	9,60	3,72
2009	24,78	7,06	2,60	2,79	0,79	0,43	2,55	1,94	6,92	2,66
2010	25,38	6,76	2,53	2,69	0,83	0,43	2,34	2,00	5,72	2,14
2011	21,83	6,03	2,55	2,69	0,84	0,41	2,32	1,96	5,54	2,09
2012	21,85	6,86	2,84	2,77	0,93	0,46	2,44	2,00	6,61	2,51
2013	20,03	5,74	2,96	2,78	0,97	0,46	2,57	2,19	6,62	2,52
2014	19,63	6,44	3,06	2,69	0,99	0,44	2,49	2,15	6,44	2,46
Ec. Social	H, J		K, L		M, N, O		P, Q, R, S		Total	
	CV	E	CV	E	CV	E	CV	E	CV	E
2000	1,05	0,44	10,00	4,21	4,66	2,85	1,41	1,18	5,57	2,26
2001	1,11	0,46	1,41	4,41	4,44	3,17	1,45	1,27	5,69	2,35
2002	1,09	0,47	1,74	4,52	4,56	3,36	1,56	1,44	5,86	2,45
2003	1,12	0,48	12,01	5,07	4,26	3,48	1,48	1,53	4,96	2,77
2004	1,12	0,48	12,24	5,21	4,03	3,51	1,32	1,54	4,69	2,61
2005	1,16	0,46	11,37	5,19	4,54	3,49	1,25	1,56	4,29	2,55
2006	1,18	0,45	11,93	5,21	5,25	3,34	1,05	1,36	4,37	2,50
2007	1,23	0,45	11,24	4,95	4,51	3,06	1,00	1,39	4,05	2,37
2008	1,22	0,43	11,72	5,09	4,27	2,96	1,11	1,44	4,30	2,32
2009	1,94	0,69	9,88	4,37	2,92	1,13	1,51	1,83	4,31	2,22
2010	2,42	0,86	8,90	3,97	2,06	1,39	1,89	2,36	4,33	2,27
2011	2,38	0,83	8,86	4,03	2,00	1,37	1,85	2,29	4,16	2,22
2012	3,09	1,00	9,88	4,44	2,11	1,41	1,40	1,81	4,38	2,25
2013	3,06	1,01	9,34	4,48	2,07	1,32	1,84	2,45	4,62	2,41
2014	5,19	1,01	8,69	4,33	2,10	1,34	1,81	2,39	4,62	2,36

Fuente: elaboración propia con datos del Ministerio de Empleo y Seguridad Social

La evolución del grado de implantación de la Economía Social valenciana según el volumen de empleo para el período 2000-2014 se refleja en el Gráfico 22. En él se pueden apreciar varios puntos de inflexión. En primer lugar, el descenso producido en el año 2003 tras tres primeros años de la década con una tendencia ascendente. En el 2006 se vuelve a producir un ligero ascenso en el grado de implantación debido al crecimiento del empleo en la actividad de intermediación financiera y de agricultura. En el 2008 se da una nueva recuperación, que se mantiene hasta el 2009. Por último, en el año 2012 se produce una nueva recuperación después de 2 años de crisis económica.

Gráfico 22. Evolución del grado de implantación del nº de trabajadores de las entidades de Ec. Social por secciones de actividad período 2014-2000



Fuente: elaboración propia con datos del Ministerio de Empleo y Seguridad Social

Valoración final:

El peso de la Economía Social en la Comunitat Valenciana se concentra en las actividades de comercio y hostelería con el 30% de las entidades y el 35% del empleo y en menor medida en la industria manufacturera con el 20% de las entidades y el 11% del empleo y las actividades agrarias con el 9% de las entidades y el 21% del empleo. En el caso del número de entidades, comercio e industria manufacturera acumulan el 50% del total y en el caso del número de trabajadores, comercio y agricultura concentran el 56% del total. No obstante, a lo largo del período 2000-2014 se ha producido un descenso significativo en el número de entidades y en el empleo de algunas de estas actividades. Conviene destacar la pérdida en la industria manufacturera, que ha sido del 47% en el número de

entidades (441 entidades menos) y del 36% en el empleo (3.387 empleos menos); y en las actividades agrarias, que han perdido 16.231 empleos (un 59% menos) y 311 entidades (un 56% menos). El comercio y hostelería ha perdido también entidades (320) a una tasa de crecimiento negativa del 28%, pero sin embargo ha mantenido el empleo, aumentándolo incluso en 100 puestos con un crecimiento del 0,2%. Conviene destacar también la caída de las actividades de construcción, que han destruido 2.964 empleos (un 69% menos). Por el contrario, las actividades que se han incrementado han sido principalmente el transporte, almacenaje y comunicación, que han generado 2.762 empleos nuevos con una tasa de crecimiento del 139%, y en menor medida las actividades educativas, sanitarias, sociales y culturales y la intermediación financiera.

Por clases de empresas, las cooperativas muestran un peso algo menor del comercio y la industria manufacturera por número de entidades y algo mayor en las actividades educativas, sanitarias, sociales y culturales (del 15%) y en las agrarias (11%), aunque por número de trabajadores tiene más peso el comercio (37%) y las agrarias (23%), que suman el 60% del total. Destaca la caída del número de cooperativas en la industria manufacturera (47%) y en el comercio (27%) y la caída del empleo de cooperativas en la construcción (74%) mientras que el empleo en las actividades de transporte y comunicación aumenta en un 166%. Las sociedades laborales muestran un mayor peso por número de entidades en el comercio (32%) y la industria manufacturera (22%), sumando un 53% en total, mientras que las actividades agrarias y las educativas, sanitarias, sociales y culturales tienen un menor peso, aunque las actividades agrarias experimentan un crecimiento destacado a lo largo del período considerado. El empleo de las sociedades laborales se concentra especialmente en la industria manufacturera (36% del total y 15 puntos por encima del comercio), aunque durante el período 2000-2014 ha experimentado una caída de un 48% (1.737 empleos menos); caída que también se ha dado en el comercio (29% de tasa negativa y 452 empleos menos) y en las actividades profesionales y servicios auxiliares (37% de tasa negativa y 283 empleos menos). En cambio, ha experimentado un incremento en el empleo de las actividades educativas, sanitarias, sociales y culturales (del 55% y 182 empleos nuevos) y de las actividades agrarias (con 138 empleos nuevos).

Finalmente, el grado de implantación de las actividades de la Economía Social es significativo, según número de entidades, en la producción y distribución de energía con un 7%, en las actividades agrarias con un 4% y en las industrias manufactureras con un 3,5%. Si la variable a considerar es el empleo, las actividades agrarias pasan a ser las que mayor implantación tienen con el 20%, seguida de la intermediación financiera con el 9%, el comercio y hostelería con el 6% y el transporte, almacenamiento y comunicación con el 5%. Si se compara con el grado de implantación de la Economía Social a nivel del Estado español, la implantación es mucho mayor en la Comunitat Valenciana para las actividades descritas, sobre todo en las agrarias. Las actividades educativas, sanitarias, sociales y culturales tiene una implantación bastante baja y las actividades agrarias, aunque siguen siendo las de mayor implantación, han sufrido un descenso significativo a lo largo del Siglo XX.

3. EL EMPRENDIMIENTO EN LOS SECTORES PRODUCTIVOS VALENCIANOS

La segunda parte se centrará en analizar los efectos del emprendimiento en los diferentes sectores productivos valencianos, a través de la determinación del número de empresas creadas durante los últimos 15 años por sector económico y por estratos de asalariados.

3.1. LA POBLACIÓN EMPRESARIAL EN LA COMUNITAT VALENCIANA DURANTE 2010-2014

En primer lugar, se va a llevar a cabo un análisis sobre la población empresarial existente la Comunitat Valenciana, en función de (i) actividad económica principal (sectores económicos) y (ii) tamaño empresarial según el estrato de asalariados.

A continuación, se analiza el número de empresas existentes tanto por sectores económicos (Tabla 11) como por número de trabajadores (Tablas 12) para el período 2000-2014.

Tabla 11. Número y distribución porcentual por sectores económicos de la población empresarial durante el período 2000-2014

Sector		2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
A	Nº	-	-	-	-	19.707	19.823	18.853	18.269
	%					6%	5%	5%	5%
B	Nº	266	274	269	261	260	276	277	268
	%	0,09%	0,10%	0,09%	0,08%	0,07%	0,07%	0,07%	0,07%
C	Nº	30.943	31.228	31.293	31.019	30.558	30.442	30.102	28.517
	%	11%	11%	10%	10%	9%	8%	8%	7%
D-E	Nº	721	852	1.068	1.225	1.161	1.233	1.517	1.653
	%	0,26%	0,30%	0,36%	0,39%	0,33%	0,33%	0,39%	0,42%
F	Nº	37.657	40.900	44.093	48.475	53.286	61.077	68.154	70.256
	%	13%	14%	15%	15%	15%	17%	18%	18%
G	Nº	87.326	86.664	88.028	90.270	92.462	93.246	94.785	93.556
	%	31%	30%	29%	29%	26%	25%	24%	24%
H	Nº	19.684	19.900	20.348	20.867	21.507	21.610	22.341	23.990
	%	7%	7%	7%	7%	6%	6%	6%	6%
I	Nº	26.825	26.978	27.941	29.557	29.743	30.571	31.681	32.171
	%	10%	9%	9%	9%	9%	8%	8%	8%
J-S	Nº	78.510	81.612	86.412	93.540	100.357	110.237	119.729	125.682
	%	28%	28%	29%	30%	29%	30%	31%	32%
Total		281.932	288.408	299.452	315.214	349.041	368.515	387.439	394.362
Sector		2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	
A	Nº	17.014	14.293	17.773	17.500	17.343	17.583	17.565	
	%	4%	4%	5%	5%	5%	5%	5%	
B	Nº	258	259	249	236	221	226	219	
	%	0,07%	0,07%	0,07%	0,07%	0,06%	0,06%	0,06%	
C	Nº	27.216	25.020	23.758	22.975	22.086	21.672	21.436	
	%	7%	7%	6%	6%	6%	6%	6%	
D-E	Nº	2.130	2.485	2.612	2.631	2.615	2.647	2.588	
	%	0,56%	0,68%	0,71%	0,73%	0,74%	0,76%	0,72%	
F	Nº	60.177	53.544	51.113	47.697	43.872	41.680	41.407	
	%	16%	15%	14%	13%	12%	12%	12%	
G	Nº	91.704	90.005	89.260	88.511	87.309	86.331	87.783	
	%	24%	25%	24%	25%	25%	25%	25%	
H	Nº	23.611	21.727	21.151	20.765	20.237	16.680	16.211	

Sector		2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
	%	6%	6%	6%	6%	6%	6%	5%	5%
I	Nº	32.280	32.333	32.188	31.751	31.328	30.429	30.473	
	%	8%	9%	9%	9%	9%	9%	9%	9%
J-S	Nº	125.468	126.993	128.624	127.918	129.493	131.190	139.416	
	%	33%	35%	35%	36%	37%	38%	39%	
Total		379.858	366.659	366.728	359.984	354.504	348.438	357.098	

Fuente: elaboración propia con datos del Instituto Nacional de Estadística (DIRCE) y del Mº de Empleo y de Seguridad Social (MEYSS)

De la tabla anterior se deduce que durante el período 2000-2014, los sectores económicos que mayor número de empresas aportan a la población empresarial valenciana son los relativos a las actividades relacionadas con la prestación de servicios personales (sectores J-S). Además, durante el período considerado, son los sectores económicos que mayor crecimiento han experimentado (11%), pasando de una cuota del 28% en 2000 a un 39% en 2014.

Le sigue en importancia en el número de empresas aportadas el sector económico G, el relativo al comercio. No obstante, en 2000 este sector ganaba en importancia en el número de entidades que aportaba a la población empresarial valenciana (el 31% de las empresas valencianas pertenecían en este sector), no obstante, durante la evolución del período 2000-2014 se observa cómo ha ido disminuyendo el número de empresas valencianas que pertenecen a este sector, observándose una caída de 6 puntos porcentuales en 2014 con respecto a 2000. Aun así, el sector G en el segundo sector más importante en la Comunitat Valenciana en número de empresas que aporta a la población empresarial.

Destacar, que el sector productivo que menor número de empresa aporta a la población empresarial valenciana es el sector B Industria Extractiva. Durante el período 2000-2014, esta tendencia se ha mantenido constante, y en ningún año analizado, el número de empresas, en términos porcentuales, ha superado el 1% sobre el total de la población empresarial.

Tabla 12. Número y distribución porcentual por tamaño de la población empresarial durante el período 2000-2014

TAMAÑO		2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	
0 asalariados	Nº	142.809	143.603	146.470	151.597	170.213	179.211	189.349	
	%	50,65%	49,79%	48,91%	48,09%	48,77%	48,63%	48,87%	
de 1 a 5	Nº	106.244	110.413	117.420	126.432	138.779	146.911	154.732	
	%	37,68%	38,28%	39,21%	40,11%	39,76%	39,87%	39,94%	
de 6 a 9	Nº	14.197	14.937	15.517	16.348	17.530	18.696	19.186	
	%	5,04%	5,18%	5,18%	5,19%	5,02%	5,07%	4,95%	
de 10 a 49	Nº	16.263	16.930	17.480	18.191	19.566	20.570	20.984	
	%	5,77%	5,87%	5,84%	5,77%	5,61%	5,58%	5,42%	
de 50 a 199	Nº	2.085	2.171	2.172	2.199	2.448	2.630	2.646	
	%	0,74%	0,75%	0,73%	0,70%	0,70%	0,71%	0,68%	
más de 200	Nº	334	354	393	447	505	497	543	
	%	0,12%	0,12%	0,13%	0,14%	0,14%	0,13%	0,14%	
TOTAL		281.932	288.408	299.452	315.214	349.041	368.515	387.439	
TAMAÑO		2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
0 asalariados	N	193.182	191.387	191.332	197.953	195.630	187.309	183.283	192.464
	%	48,99%	50,38%	52,18%	53,98%	54,34%	52,84%	52,60%	53,90%
de 1 a 5	N	157.640	149.568	141.611	136.686	134.302	138.731	138.443	137.088
	%	39,97%	39,37%	38,62%	37,27%	37,31%	39,13%	39,73%	38,39%
de 6 a 9	N	19.273	17.570	15.831	15.152	14.340	13.723	12.282	12.688
	%	4,89%	4,63%	4,32%	4,13%	3,98%	3,87%	3,52%	3,55%
de 10 a 49	N	20.935	18.371	15.286	14.482	13.365	12.472	12.208	12.554
	%	5,31%	4,84%	4,17%	3,95%	3,71%	3,52%	3,50%	3,52%
de 50 a 199	N	2.757	2.490	2.165	2.023	1.915	1.811	1.777	1.872
	%	0,70%	0,66%	0,59%	0,55%	0,53%	0,51%	0,51%	0,52%
más de 200	N	576	471	434	433	432	457	446	432
	%	0,15%	0,12%	0,12%	0,12%	0,12%	0,13%	0,13%	0,12%
TOTAL		394.362	379.858	366.659	366.728	359.984	354.504	348.438	357.098

Fuente: elaboración propia con datos del Instituto Nacional de Estadística (DIRCE) y MEYSS

En primer lugar, de la Tabla 12 se deduce que las empresas sin asalariados son las más importantes de la población empresarial valenciana. Durante el período 2000-2007, se muestra un pequeño decrecimiento, pero a partir de 2008 vuelve a recuperarse siendo en el año 2014 la tipología de empresas que mayor número de entidades aporta a la población empresarial, alcanzando casi un porcentaje del 54%. Además, también han sido las empresas que mayor crecimiento han experimentado durante el período considerado, con una subida del 3%.

En importancia, le sigue el número de empresas que albergan entre 1 a 5 empleados. Resaltar que durante todo el período analizado 2000-2014, la tendencia se ha mantenido constante e incluso en muchos años, positiva. Es cierto que en el período 2009-2011 sufrió una ligera reducción (una caída de 2 puntos porcentuales), aunque a partir de dicho año de los datos obtenidos nos muestran que inició un proceso de recuperación. En 2014 las empresas que albergan entre 1 a 5 empleados representan el 38,39% del total de empresas de la población valenciana empresarial, casi un 1% más de lo que representaban en 2000.

Significativas son las caídas del número de empresas que albergan entre 6 a 9 empleados, entre 10 a 49 empleados y entre 50 a 199 durante el período 2000 a 2014.

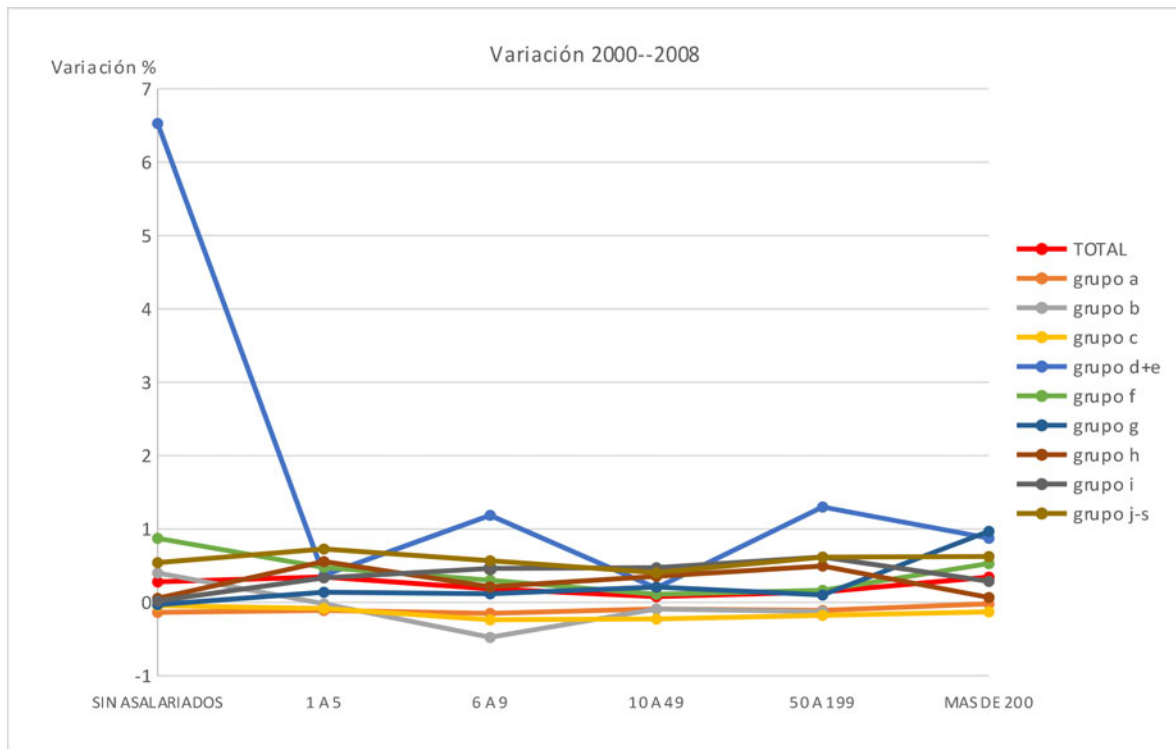
Por último, destacar que las empresas que albergan más de 200 empleados son las que menos aporta a la población empresarial valenciana durante el período 2000-2014. El análisis nos muestra que durante todo el período analizado han mostrado una tendencia constante, que se ha mantenido entre el 0,12%-0,14% sobre el total del número de empresas existentes en la Comunitat Valenciana.

Por tanto, tras haber analizado la población empresarial valenciana considerando las variables (i) actividad económica principal y (ii) estratos de asalariados, podemos concluir diciendo que, en términos absolutos, se ha incrementado el número de empresas total, si bien analizando cada sector y/o estrato de forma independiente, y como hemos explicado en párrafos anteriores, ha evolucionado de forma diferente.

Los gráficos siguientes recogen la evolución de la población empresarial valenciana durante el período considerado, considerando conjuntamente las variables (i) sectores económicos y (ii) el tamaño de la empresa.

Para ello, vamos a incluir en este análisis 3 subperíodos diferenciados de cara a analizar cómo ha influido en el tejido empresarial valenciano la profunda crisis económica que ha vivido España desde el año 2008: (i) un primer subperíodo Pprecrisis (que engloba los años 2000-2008), (ii) segundo subperíodo Crisis (que engloba los años 2008-2013), y (iii) un tercer subperíodo Postcrisis (2013-2014). Así mismo, incluiremos la evolución del total período 2000-2014 objeto de nuestro estudio.

Gráfico 23. Variación de la población empresarial período 2000-2008.



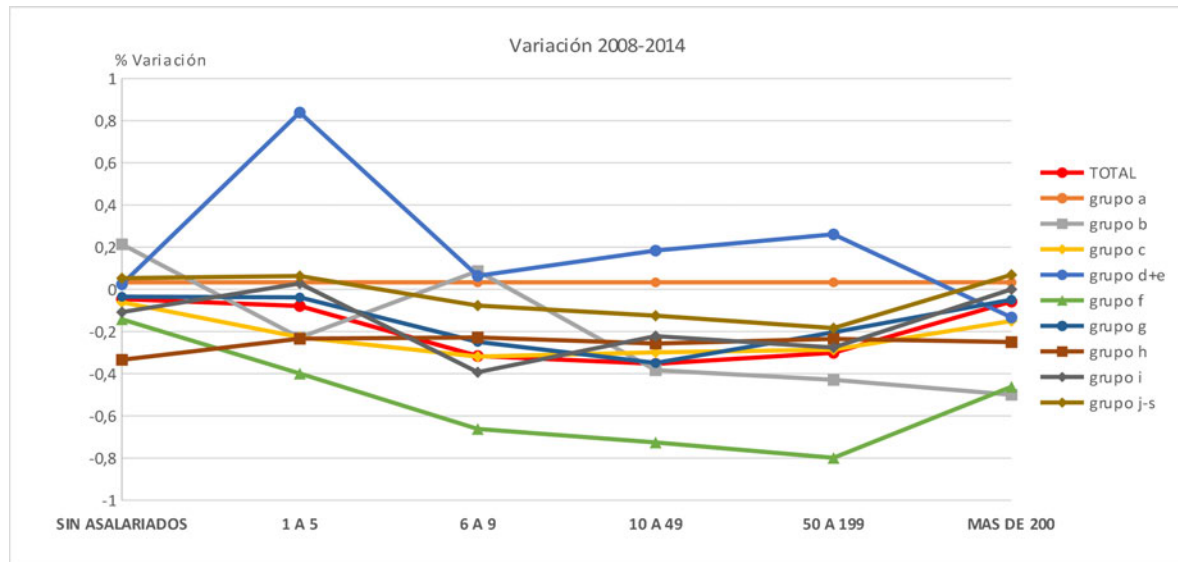
Tal y como se puede observar en este gráfico, durante el período Precrisis (2000-2008), en total, se ha producido un incremento del número de empresas en todos los estratos analizados, siendo las empresas que cuentan entre 1 a 5 empleados, aquellas que mayor crecimiento han experimentado durante el período 2000-2008.

La evolución seguida por cada uno de los sectores, excepto para el sector B, C y G, muestra que se ha incrementado el número de empresas para todos los estratos. Destacar el incremento en el número de empresas de los sectores D-E Industria Extractiva, que ha experimentado un crecimiento del 650% en el número de empresas sin asalariados, siendo éste el incremento del número de empresas por estratos de todo el período 2000-2008. Las empresas pertenecientes al sector D+E también han incrementado su presencia notablemente en el estrato de 6 a 9 empleados y en el de 50 a 199 empleados, incrementándose en un 118,6% y un 130%, respectivamente.

En cuanto a los sectores económicos que han visto como en alguno o todos sus estratos se ha visto reducido el número de empresas, destacar que las empresas pertenecientes al grupo B, han sufrido decrecimientos en el número de empresas que cuentan con al menos un empleado, y únicamente, se han incrementado aquellas empresas, que pertenecientes al sector b, no cuentan con asalariados. El número de empresas pertenecientes al sector C Manufacturera se ha reducido durante el período 2000-2008 en todos los estratos. Por último, las empresas pertenecientes al sector G, muestras

crecimientos en todos los estratos, excepto en el de sin asalariados, sufriendo una caída del 3,1%.

Gráfico 24. Variación de la población empresarial período 2008-2013.

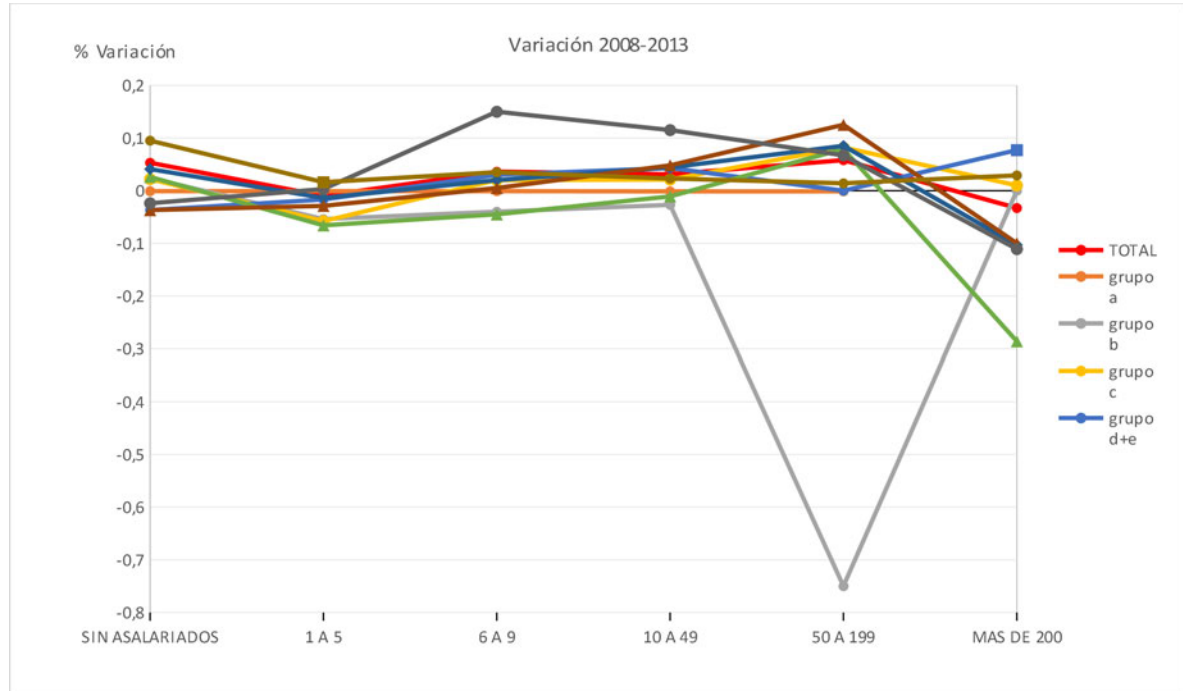


Este período se caracteriza por la profunda crisis económica que ha sufrido España, y, por ende, la Comunitat Valenciana y que ha visto repercutido en la modificación del tejido empresarial valenciano. De hecho, si atendemos al Gráfico 24, podemos observar que en general, el número de empresas a lo largo de este período ha descendido en todos los estratos analizados.

Analizando sector por sector, señalar que únicamente han incrementado en todos los estratos analizados el número de empresas pertenecientes al sector A Agrario y a los sectores D+E Suministros, y también el número de empresas cuya actividad es la prestación de servicios personales (sectores J-S) cuando se trata de empresas sin asalariados y de empresas que cuentan con entre 1 a 5 empleados.

Significativo es el caso del sector F, uno de los más azotados por la crisis económica, que ha visto pasar de una variación positiva de casi el 500% en empresas de más de 200 empleados en el período 1999-2008 a un decrecimiento en el número de empresas de más de 200 empleados en un 70% en el período 2008-2014, siendo la caída más importante de todas las evoluciones analizadas en dicho período.

Gráfico 25. Variación de la población empresarial período 2013-2014.



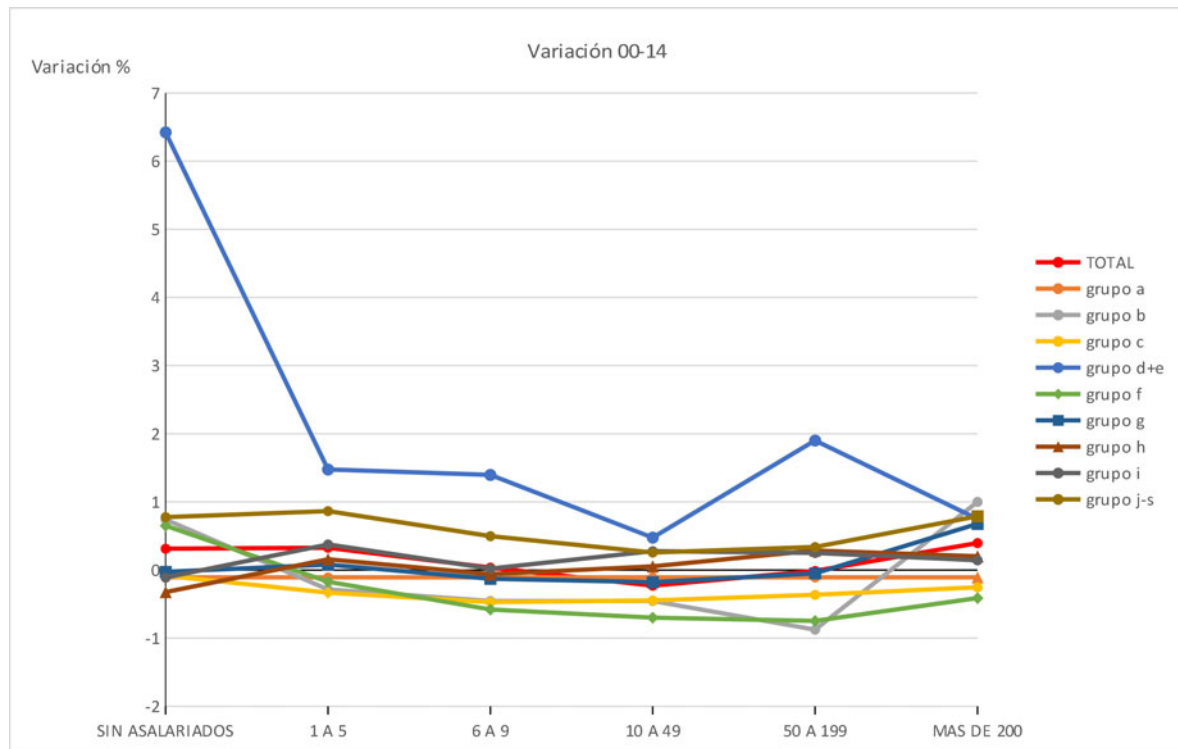
Este período se caracteriza por erigirse como el inicio de la recuperación tras la profunda crisis económica sufrida en España. A diferencia de lo acontecido en el periodo 2008-2013, durante los dos años 2013-2014 se puede observar como a nivel general, como se incrementa el número de empresas en casi todos los estratos, excepto en las empresas que cuentan con entre 1 y 5 empleados, y aquellas que cuentan con más de 200 empleados, donde se produce un descenso del número de empresas con ligeras caídas del 1% y del 3,3%, respectivamente.

Son los sectores J-S, los relativos a la prestación de servicios personales, aquellos que durante estos dos años presentan crecimiento de la población empresarial en todos los estratos que se analizan. Por el contrario, es el sector A aquél que para todos sus estratos decrece durante este período la población empresarial.

En el resto de sectores económicos puede observarse como dependiendo del estrato que se analiza existen o bien crecimiento o bien decrecimiento de la población empresarial.

Significativo es el caso del número de empresas que cuentan con entre 50 y 199 empleados pertenecientes al sector B, que ha visto recudida el número de empresas en un 75%, la caída más importante de la población empresarial por estratos en el período que se analiza.

Gráfico 26. Variación de la población empresarial período 2000-2014.



Para finalizar, en términos generales, durante el período 2000-2014 se ha incrementado la población empresarial en empresas sin asalariados, en empresas que cuenta entre 1 y 5 empleados, en empresas que cuentan entre 1 y 6 empleados, y fundamentalmente de empresas que cuentan con más de 200 empleados, que se ha visto incrementada su existencia en casi un 40% en 2014 con respecto a 2000, pasando de 281.932 empresas en el año 2000 a 339.533 empresas en 2014.

Analizando sector por sector, el sector a ha experimentado una caída del número de empresas en todos los estratos durante el período 2000-2014.

Por lo que respecta el sector B, ha aumentado la población empresarial en empresas que no cuentan con asalariados y en empresas grandes, con más de 200 empleados. Por el contrario, la presencia de empresas que cuentan con entre 1 y 199 empleados ha disminuido.

Destacamos también que ha disminuido la presencia de empresas pertenecientes al sector C en todos los estratos analizados, al contrario de lo que ha sucedido en los sectores económicos relativos al suministro (D+E), cuya presencal empresarial se ha incrementado en todos los estratos, incluso alcanzo aumentos muy significativos en el caso del incremento de empresas sin asalariados (incremento de 642,22% con respecto a 2000).

Por lo que respecta al sector económico F (construcción) es significativo observar cómo, excepto en el de sin asalariados que ha visto incrementado el número de empresas en un 65%. se ha reducido el número de empresas en todos los estratos como consecuencia de la crisis económica que ha vivido la sociedad.

El número de empresas pertenecientes al sector G ha aumentado en los estratos de entre 1 y 5 empleados, y especialmente cuando se trata de empresas que tienen más de 200 empleados, aumentando casi en un 68% en 2014 respecto a 2000. En el resto de estratos ha disminuido el número de empresas.

Las empresas que pertenecen al sector H y al sector I han aumentado en todos los estratos, excepto en empresas sin asalariados, cuya presencia ha disminuido en un 32% y 11%, respectivamente. Las empresas pertenecientes al sector h también han visto reducir su presencia ligeramente en estratos que cuenta entre 6 a 9 empleados.

Finalmente, destacar que se ha incrementado la población empresarial para aquellas entidades que prestan servicios personales J-S en todos los estratos, por lo que se ha reforzado el papel que juega este tipo de entidades en el tejido empresarial de la Comunitat Valenciana.

Por tanto, en términos generales, durante el período 2000-2014 el incremento más relevante de la población empresarial se ha dado en las empresas que se dedican a los suministros y a la prestación de servicios, mientras que las empresas del sector agrario, manufacturera y las que se dedican a actividades relacionadas con la construcción han sido aquellas empresas que mayor reducción han experimentado.

Tras el análisis de la evolución de la población empresarial por sectores económicos y por estratos de asalariados, a continuación, se va a realizar el análisis de la densidad empresarial. La densidad empresarial es el cociente resultante de dividir el número total de empresas por el total de población multiplicado por cada mil habitantes. Esto muestra la relación que existe en un territorio entre el número de empresas por cada mil habitantes. Cuanto mayor es la densidad empresarial en un territorio, más actividad empresarial tendrá.

Para ello se va a distinguir una primera tabla (tabla 13) que analiza la densidad empresarial en función del sector económico al que pertenecen las empresas, y otra tabla (tabla 14) que analiza la densidad empresarial en función del tamaño empresarial.

De esta tabla se deduce que las empresas que registran menor densidad empresarial son las pertenecientes al sector A, tanto a nivel autonómico como a nivel nacional, registrando en el período 2000-2014 valores entre 0,04 a 0,07, es decir aproximadamente entre 0,04 a 0,07 empresas cada mil habitantes.

En este mismo sentido, las empresas que se dedican a actividades relacionadas con el suministro registran baja densidad empresarial, tanto a nivel autonómico como a nivel nacional, siendo la densidad empresarial en la Comunitat Valenciana ligeramente superior a la del territorio español. La densidad empresarial tanto en la Comunitat Valenciana como en España ha ido incrementándose a lo largo del período considerando, registrando en la Comunitat Valenciana el año 2000 una densidad empresarial del 0,17 pasando a registrar en 2014 una densidad empresarial del 0,54 y en España en el año 2000 una densidad empresarial del 0,14 y en el año 2014 del 0,46.

Los sectores que registran mayor densidad empresarial son, por un lado, el sector g y, por otro lado, los sectores J-S (que registra mayores densidades empresariales que el sector g). Por lo que respecta al sector g, la densidad empresarial en la Comunitat Valenciana es ligeramente superior que en España.

Tabla 13. Densidad empresarial por sectores en la Comunitat Valenciana y en España durante el período 2000-2014

	2.000	2.001	2.002	2.003	2.004	2.005	2.006	2.007								
	CV	E	CV	E	CV	E	CV	E	CV	E	CV	E	CV	E	CV	E
a	-	-	-	-	-	-	-	-	4,31	0,24	4,23	0,27	3,93	-	3,71	-
b	0,06	0,07	0,07	0,07	0,06	0,07	0,06	0,07	0,06	0,07	0,06	0,07	0,06	0,07	0,05	0,07
C	7,48	5,98	7,45	6,01	7,24	5,96	6,98	5,86	6,69	5,75	6,50	5,56	6,27	5,46	5,79	5,02
DE	0,17	0,14	0,20	0,16	0,25	0,18	0,28	0,20	0,25	0,21	0,26	0,22	0,32	0,29	0,34	0,31
F	9,11	8,91	9,76	9,43	10,20	9,95	10,91	10,68	11,67	11,34	13,05	12,25	14,19	13,33	14,26	13,62
G	21,12	19,23	20,67	19,06	20,37	18,98	20,32	19,06	20,24	19,07	19,92	18,62	19,74	18,51	18,98	17,98
H	4,76	5,35	4,75	5,33	4,71	5,27	4,70	5,23	4,71	5,21	4,62	5,12	4,65	5,15	4,87	5,24
I	6,49	6,49	6,44	6,47	6,46	6,49	6,65	6,67	6,51	6,54	6,53	6,41	6,60	6,41	6,53	6,33
J-S	18,99	18,90	19,47	19,51	19,99	20,36	21,06	21,39	21,97	22,58	23,55	23,89	24,94	25,28	25,50	26,37
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014									
	CV	E	CV	E	CV	E	CV	E	CV	E	CV	E	CV	E	CV	E
a	3,42	-	2,99	7,24	3,56	6,99	3,49	7,44	3,48	6,62	3,55	6,74	3,56		6,58	
b	0,05	0,06	0,05	0,06	0,05	0,06	0,05	0,06	0,04	0,05	0,05	0,05	0,04		0,05	
C	5,46	4,81	5,01	4,44	4,75	4,21	4,59	4,07	4,43	3,90	4,37	3,80	4,34		3,75	
de	0,43	0,43	0,50	0,45	0,52	0,46	0,53	0,46	0,52	0,47	0,53	0,46	0,52		0,46	
F	12,08	12,05	10,73	10,98	10,22	10,44	9,52	9,88	8,80	9,11	8,41	8,77	8,38		8,74	
G	18,41	17,50	18,04	17,14	17,85	16,76	17,67	16,52	17,51	16,38	17,42	16,31	17,77		16,45	
H	4,74	5,08	4,35	4,81	4,23	4,65	4,15	4,54	4,06	4,41	3,37	4,23	3,28		4,18	
I	6,48	6,29	6,48	6,23	6,44	6,16	6,34	6,10	6,28	6,05	6,14	5,95	6,17		5,95	
j-s	25,19	26,36	25,45	26,68	25,73	26,91	25,53	26,71	25,97	26,97	26,47	27,49	28,22		29,04	

Fuente: elaboración propia a partir de los datos publicados por el INE (DIRCE) y MEYS

No obstante, en ambos territorios se observa un descenso de la densidad empresarial: a nivel autonómico se observa cómo, de manera paulatina año a año, durante el período analizado, se pasa de registrar una densidad empresarial en 2000 de 21,12 a registrar unos valores de densidad empresarial en el año 2014 de 17,77, y a nivel nacional se pasa de registrar en el año 2000 19,23 empresas cada mil habitantes a registrar, en el año 2014, 16,45 empresas cada mil habitantes. No obstante, ocurre lo contrario en los sectores j-s. Para estos sectores, se registran tanto en la Comunitat Valenciana como en España una evolución positiva de las densidades empresariales, siendo, en términos generales, ligeramente positiva (algunas décimas mayores) la densidad empresarial que se registra a nivel nacional que, a nivel autonómico, registrando sus valores máximos en 2014 (28,22 en la Comunitat Valenciana y 29,04 en España).

De esta tabla se deduce que las empresas que registran menor densidad empresarial son aquellas empresas que registran tamaños empresariales mayores: por un lado, las empresas cuyo tamaño supera los 200 empleados, tanto a nivel autonómico como a nivel nacional, registran en el período 2000-2014 valores entre 0,08 a 0,14, es decir aproximadamente entre 0,08 a 0,14 empresas cada mil habitantes, por otro lado, las empresas que cuentan con entre 50 a 199 empleados, registran valores comprendidos 0,36 a 0,56. Las empresas que cuentan entre 50 y 199 empleados, tanto a nivel autonómico como a nivel nacional registraron durante el período 2000-2007 una evolución positiva de sus correspondientes densidades empresariales, mientras que a partir del año 2008 hasta el año 2014 se dio la situación contrario, año a año, hasta el último analizado (2014) se fue registrando una evolución negativa de las correspondientes densidades empresariales.

Tabla 14. Densidad empresarial por estratos de asalariados en la Comunitat Valenciana y en España durante el período 2000-2014

	2.000		2.001		2.002		2.003		2.004		2.005		2.006		2.007	
	CV	E	CV	E	CV	E	CV	E	CV	E	CV	E	CV	E	CV	E
0 asalariados	34,54	34,64	34,25	34,73	33,89	34,90	34,13	35,26	37,27	36,36	38,28	36,74	39,43	38,10	39,20	38,42
de 1 a 5	25,69	23,43	26,34	24,09	27,17	25,01	28,46	26,37	30,39	26,82	31,38	27,51	32,22	28,43	31,99	28,57
de 6 a 9	3,43	3,10	3,56	3,21	3,59	3,27	3,68	3,37	3,84	3,36	3,99	3,51	4,00	3,53	3,91	3,51
de 10 a 49	3,93	3,31	4,04	3,42	4,04	3,48	4,10	3,56	4,28	3,61	4,39	3,73	4,37	3,79	4,25	3,77
de 50 a 199	0,50	0,46	0,52	0,48	0,50	0,48	0,50	0,47	0,54	0,49	0,56	0,51	0,55	0,53	0,56	0,53
más de 200	0,08	0,11	0,08	0,11	0,09	0,12	0,10	0,12	0,11	0,13	0,11	0,13	0,11	0,14	0,12	0,14
	2008		2009		2010		2011		2012		2013		2014			
	CV	E	CV	E	CV	E	CV	E	CV	E	CV	E	CV	E		
0 asalariados	38,42	38,22	38,36	38,16	39,60	38,47	39,05	37,70	37,56	35,99	36,98	35,96	38,96	37,77		
de 1 a 5	30,03	27,07	28,38	26,05	27,34	24,89	26,81	24,70	27,82	25,75	27,93	25,92	27,75	25,56		
de 6 a 9	3,53	3,27	3,17	3,08	3,03	2,96	2,86	2,82	2,75	2,68	2,48	2,38	2,57	2,42		
de 10 a 49	3,69	3,40	3,06	2,95	2,90	2,81	2,67	2,61	2,50	2,43	2,46	2,33	2,54	2,38		
de 50 a 199	0,50	0,49	0,43	0,45	0,40	0,43	0,38	0,41	0,36	0,38	0,36	0,36	0,38	0,38		
más de 200	0,09	0,12	0,09	0,11	0,09	0,11	0,09	0,11	0,09	0,11	0,09	0,11	0,09	0,11		

Fuente: elaboración propia a partir de los datos publicados por el INE (DIRCE)

Por otro lado, aquellas empresas que cuentan con entre 6 y 49 empleados se observa que existen entre 2,5 y 4 empresas cada mil habitantes. Si observamos la evolución de las densidades empresariales registradas puede observarse como para empresas de este tamaño, se registra, tanto en la Comunitat Valenciana como en España, una evolución positiva de la densidad empresarial hasta el año 2006. A partir de dicho año y hasta el año 2013, la densidad empresarial decrece paulatinamente año a año. Tal y como se observa en la tabla 15, es en 2014 el primero en el que se vuelve a registrar un ligero aumento de la densidad empresarial.

El tipo de empresas por estratos de asalariados que registran mayor densidad empresarial son, por un lado, aquellas empresas que cuentan con una plantilla de entre 1 a 5 empleados y, por otro lado, aquellas que no cuentan con asalariados. Las empresas que no cuentan con asalariados son las empresas que registran las densidades empresariales más altas.

Por lo que respecta a las empresas que cuentan con entre 1 y 5 empleados, la densidad empresarial en la Comunitat Valenciana es ligeramente superior que en España. No obstante, en ambos territorios se observa una evolución similar en el período analizado: durante el período 2000 a 2007 tanto a nivel autonómico como a nivel nacional se observa una tendencia positiva de la densidad empresarial. Sin embargo, desde 2007 hasta 2011, en ambos ámbitos territoriales se registran descensos de la densidad empresarial. Es a partir del año 2012 cuando se observa que, año a año, vuelven a registrarse un aumento de la densidad empresarial. De todos modos, y considerando los datos del año 2014, se observa que tanto a nivel autonómico como a nivel nacional ha aumentado la densidad empresarial en más de 2 puntos con respecto al año 2000.

Por último, son las empresas que no cuentan con asalariados aquellas que registran una mayor densidad empresarial. Si se observa que ha ocurrido año a año durante el período objeto de análisis se podrían distinguir distintas situaciones: durante el período 2000-2002, por un lado, en la Comunitat Valenciana el número de empresas cada mil habitantes disminuyen, mientras que en España el número de empresas cada mil habitantes aumentan. Desde el 2003 hasta el año 2006, en España se continúa con la evolución positiva anterior, en la Comunitat Valenciana se registra también una evolución positiva de la densidad empresarial. No obstante, a partir de dicho año y hasta el año 2013, tanto en la Comunitat Valenciana como en España se registran descensos de la densidad empresarial (excepto en el año 2010, que se registra un incremento de la misma). En 2014, se observa como vuelven a registrarse incrementos de la densidad empresarial. De todos modos, y considerando los datos del año 2014, se observa que tanto a nivel autonómico como a nivel nacional ha aumentado la densidad empresarial en aproximadamente 4 puntos con respecto al año 2000.

3.2 EL EMPRENDIMIENTO DE LAS EMPRESAS VALENCIANAS DURANTE 2000-2014

En este epígrafe se va a analizar el grado de emprendimiento de las empresas durante el período 2000-2014 en la Comunitat Valenciana. Además, también se va a analizar el número de nacimientos de empresas a lo largo del período (tasa de natalidad) y el número de muertes de empresas a lo largo del período considerado (tasa de mortalidad) en función de las variables (i) sectores económicos y (ii) estratos de asalariados.

Tabla 15. Grado de emprendimiento (G.E.) de las empresas de la Comunitat Valenciana para el período 2000-2014, en función de los sectores económicos

SECT.	2000	2001	G.E. %	2001	2002	G.E. %	2002	2003	G.E. %	2003	2004	G.E. %	2004	2005	G.E. %
A	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	19.707	-	19707	19.823	0,59%
B	266	274	3,01%	274	269	-1,82%	269	261	-2,97%	261	260	-0,38%	260	276	6,15%
C	30.943	31.228	0,92%	31.228	31.293	0,21%	31.293	31.019	-0,88%	31.019	30.558	-1,49%	30.558	30.442	-0,38%
D-E	721	852	18,17%	852	1.068	25,35%	1.068	1.225	14,70%	1.225	1.161	-5,22%	1.161	1.233	6,20%
F	37.657	40.900	8,61%	40.900	44.093	7,81%	44.093	48.475	9,94%	48.475	53.286	9,92%	53.286	61.077	14,62%
G	87.326	86.664	-0,76%	86.664	88.028	1,57%	88.028	90.270	2,55%	90.270	92.462	2,43%	92.462	93.246	0,85%
H	19.684	19.900	1,10%	19.900	20.348	2,25%	20.348	20.867	2,55%	20.867	21.507	3,07%	21.507	21.610	0,48%
I	26.825	26.978	0,57%	26.978	27.941	3,57%	27.941	29.557	5,78%	29.557	29.743	0,63%	29.743	30.571	2,78%
J-S	78.510	81.612	3,95%	81.612	86.412	5,88%	86.412	93.540	8,25%	93.540	100.357	7,29%	100.357	110.237	9,84%
Total	281.932	288.408	2,30%	288.408	299.452	3,83%	299.452	315.214	5,26%	315.214	349.401	10,73%	349.041	368.515	5,58%
SECT.	2005	2006	G.E. %	2006	2007	G.E. %	2007	2008	G.E. %	2008	2009	G.E. %	2009	2010	G.E. %
A	19.823	18.853	-4,89%	18.853	18.269	-3,10%	18.269	17.014	-6,87%	17.014	14.293	-15,99%	14.293	17.773	24,35%
B	276	277	0,36%	277	268	-3,25%	268	258	-3,73%	258	259	0,39%	259	249	-3,86%
C	30.442	30.102	-1,12%	30.102	28.517	-5,27%	28.517	27.216	-4,56%	27.216	25.020	-8,07%	25.020	23.758	-5,04%
D-E	1.233	1.517	23,03%	1.517	1.653	8,97%	1.653	2.130	28,86%	2.130	2.485	16,67%	2.485	2.612	5,11%
F	61.077	68.154	11,59%	68.154	70.256	3,08%	70.256	60.177	-14,35%	60.177	53.544	-11,02%	53.544	51.113	-4,54%
G	93.246	94.785	1,65%	94.785	93.556	-1,30%	93.556	91.704	-1,98%	91.704	90.005	-1,85%	90.005	89.260	-0,83%
H	21.610	22.341	3,38%	22.341	23.990	7,38%	23.990	23.611	-1,58%	23.611	21.727	-7,98%	21.727	21.151	-2,65%
I	30.571	31.681	3,63%	31.681	32.171	1,55%	32.171	32.280	0,34%	32.280	32.333	0,16%	32.333	32.188	-0,45%
J-S	110.237	119.729	8,61%	119.729	125.682	4,97%	125.682	125.468	-0,17%	125.468	126.993	1,22%	126.993	128.624	1,28%
Total	368.515	387.439	5,14%	387.439	394.362	1,79%	394.362	379.858	-3,68%	379.858	366.659	-3,47%	366.659	366.728	0,02%

SECT.	2010	2011	G.E. %	2011	2012	G.E. %	2012	2013	G.E. %	2013	2014	G.E. %
A	17.773	17.500	-1,54%	17.500	17.343	-0,90%	17.343	17.583	1,38%	17.583	17.565	-0,10%
B	249	236	-5,22%	236	221	-6,36%	221	226	2,26%	226	219	-3,10%
C	23.758	22.975	-3,30%	22.975	22.086	-3,87%	22.086	21.672	-1,87%	21.672	21.436	-1,09%
D-E	2.612	2.631	0,73%	2.631	2.615	-0,61%	2.615	2.647	1,22%	2.647	2.588	-2,23%
F	51.113	47.697	-6,68%	47.697	43.872	-8,02%	43.872	41.680	-5,00%	41.680	41.407	-0,65%
G	89.260	88.511	-0,84%	88.511	87.309	-1,36%	87.309	86.331	-1,12%	86.331	87.783	1,68%
H	21.151	20.765	-1,82%	20.765	20.237	-2,54%	20.237	16.680	-17,58%	16.680	16.211	-2,81%
I	32.188	31.751	-1,36%	31.751	31.328	-1,33%	31.328	30.429	-2,87%	30.429	30.473	0,14%
J-S	128.624	127.918	-0,55%	127.918	129.493	1,23%	129.493	131.190	1,31%	131.190	139.416	6,27%
Total	366.728	359.984	-1,84%	359.984	354.504	-1,52%	354.504	348.438	-1,71%	348.438	357.098	2,49%

Fuente: elaboración propia a partir de datos del INE (DIRCE)

De esta primera tabla (tabla 15) se deduce que el grado de emprendimiento ha variado en función de los años que se analizan: durante un primer período precrisis (2000-2007) el grado de emprendimiento de las empresas valencianas es positivo año a año, siendo el año 2004 el año en el que se produce el grado de emprendimiento mayor (el grado de emprendimiento entre 2003 y 2013 ha sido de un 10,73%). Por sectores, se observa que son los sectores F y J-S, aquellos que registran el grado de emprendimiento más alto durante el período precrisis. No obstante, ya en 2007 puede observarse que, aun registrando un alto grado de emprendimiento, se reduce en casi 4 puntos porcentuales con respecto a 2006. Por otro lado, son los sectores B y C aquellos que durante los años 2000 y 2007 registran los grados de emprendimiento menores, incluso en algunos años, registran un grado de emprendimiento negativo, es decir, no existe tanta creación de nuevas empresas y/o mueren más empresas.

A partir de 2008, año de comienzo de la crisis económica, puede observarse como el grado de emprendimiento disminuye año a año hasta el ejercicio 2013. Durante el período 2008-2013, se observa como la evolución es dispar en función del sector que se analiza:

- En lo concerniente al sector agrario, se registra un nivel de emprendimiento negativo en todos los años, excepto en los años 2010 y 2013.
- Por lo que respecta al sector B, se registra niveles de emprendimiento negativos en todos los años, excepto en los años 2009 y 2013.
- Por lo que respecta al sector I, decrece el grado de emprendimiento en todos los años, excepto en los años 2008 y 2009.
- En relación al sector C, F, G y H, se registran caídas del grado de emprendimiento durante todo el período 2008-2013.
- El grado de emprendimiento en tanto los sectores relativos a actividades de suministro (D-E) como a los de prestación de servicios personales (J-S) ha sido menos negativo que el del resto de sectores económicos: los sectores D-E registran únicamente un grado de emprendimiento negativo en el año 2012 y los sectores J-S experimentan una caída del nivel de emprendimiento en los años 2008 y 2011.

Se deduce que en 2014, con el inicio de la recuperación económica, vuelven a registrarse una mayor población empresarial con respecto a 2013, tal y como se observa la tabla anterior, registrando el 2014 una tasa de entrada neta total de 8.660 empresas, que en términos relativos, corresponde a un grado de emprendimiento del 2,79%, gracias fundamentalmente al incremento del grado de emprendimiento de las empresas pertenecientes a los sectores G, I y J-S, y, especialmente en los sectores J-S, con una tasa de entrada neta de 8.226 empresas, que en términos relativos corresponde a un grado de emprendimiento del 6.27%, valores muy similares a los que se registraban en el período previo a la crisis.

Tabla 16. Grado de emprendimiento (G.E.) de las empresas de la Comunitat Valenciana para el período 2000-2014, en función de los estratos de asalariados

ESTRATOS	2000	2001	G.E. %	2001	2002	G.E. %	2002	2003	G.E. %	2003	2004	G.E. %	2004	2005	G.E. %
0 asalariados	142.809	143.603	0,56%	143.603	146.470	2,00%	146.470	151.597	3,50%	151.597	170.213	12,28%	170.213	179.211	5,29%
de 1 a 5	106.244	110.413	3,92%	110.413	117.420	6,35%	117.420	126.432	7,68%	126.432	138.779	9,77%	138.779	146.911	5,86%
de 6 a 9	14.197	14.937	5,21%	14.937	15.517	3,88%	15.517	16.348	5,36%	16.348	17.530	7,23%	17.530	18.696	6,65%
de 10 a 49	16.263	16.930	4,10%	16.930	17.480	3,25%	17.480	18.191	4,07%	18.191	19.566	7,56%	19.566	20.570	5,13%
de 50 a 199	2.085	2.171	4,12%	2.171	2.172	0,05%	2.172	2.199	1,24%	2.199	2.448	11,33%	2.448	2.630	7,42%
más de 200	334	354	5,99%	354	393	11,02%	393	447	13,74%	447	505	12,89%	505	497	-1,56%
TOTAL	281.932	288.408	2,30%	288.408	299.452	3,83%	299.452	315.214	5,26%	315.214	349.041	10,73%	349.041	368.515	5,58%
ESTRATOS	2005	2006	G.E. %	2006	2007	G.E. %	2007	2008	G.E. %	2008	2009	G.E. %	2009	2010	G.E. %
0 asalariados	179.211	179.728	5,66%	189.349	193.182	2,02%	193.182	191.387	-0,93%	191.387	191.332	-0,03%	191.332	197.953	3,46%
de 1 a 5	146.911	147.425	5,32%	154.732	157.640	1,88%	157.640	149.568	-5,12%	149.568	141.611	-5,32%	141.611	136.686	-3,48%
de 6 a 9	18.696	18.326	2,62%	19.186	19.273	0,46%	19.273	17.570	-8,84%	17.570	15.831	-9,90%	15.831	15.152	-4,29%
de 10 a 49	20.570	20.064	2,01%	20.984	20.935	-0,24%	20.935	18.371	-12,24%	18.371	15.286	-20,59%	15.286	14.482	-6,68%
de 50 a 199	2.630	2.525	0,60%	2.646	2.757	4,21%	2.757	2.490	-9,69%	2.490	2.165	-13,03%	2.165	2.023	-6,59%
más de 200	497	518	9,21%	543	576	6,13%	576	471	-18,17%	471	43	-7,97%	434	433	-0,11%
TOTAL	368.515	368.586	5,14%	387.439	394.362	1,79%	394.362	379.858	-3,68%	379.858	366.659	-3,66%	366.659	366.728	-0,03%
ESTRATOS	2010	2011	G.E. %	2011	2012	G.E. %	2012	2013	G.E. %	2013	2014	G.E. %			
0 asalariados	197.953	195.630	-1,17%	195.630	187.309	-4,25%	187.309	183.283	-2,15%	183.283	192.464	5,01%			
de 1 a 5	136.686	134.302	-1,74%	134.302	138.731	3,30%	138.731	138.443	-0,21%	138.443	137.088	-0,98%			
de 6 a 9	15.152	14.340	-5,36%	14.340	13.723	-4,30%	13.723	12.282	-10,50%	12.282	12.688	3,30%			
de 10 a 49	14.482	13.365	-1,84%	13.365	12.472	-6,68%	12.472	12.208	-2,12%	12.208	12.544	2,84%			
de 50 a 199	2.023	1.915	-5,33%	1.915	1.811	-5,43%	1.811	1.777	-1,90%	1.777	1.872	5,40%			
más de 200	433	432	-0,31%	432	457	5,74%	457	446	-2,34%	446	432	-3,14%			
TOTAL	366.728	359.984	-1,61%	359.984	354.504	-1,52%	354.504	348.438	-1,71%	348.438	357.098	2,49			

Fuente: elaboración propia a partir de datos del INE (DIRCE)

La tabla anterior (tabla 16) nos muestra las empresas que no cuentan con asalariados y aquellas que albergan con entre 1 y 5 empleados, son las empresas que durante el período 2000-2007 registran un grado de emprendimiento más alto.

A partir de 2008, año de comienzo de la crisis económica, puede observarse como el grado de emprendimiento se va reduciendo año a año hasta el ejercicio 2013. Durante el período 2008-2013, se observa como la mayoría de los estratos analizados experimentan un grado de emprendimiento negativo (con excepción de las empresas sin asalariados en el año 2010 que registra un grado de emprendimiento de 3,46% con respecto a 2009, y de las empresas que cuentan con entre 1 y 5 empleados en el año 2012, que registra un grado de emprendimiento de 3,3% con respecto a 2011). El año que menor grado de emprendimiento se registra es el año 2008, con una tasa de entrada neta negativa de 14.505 empresas que, en términos relativos corresponde a un grado de emprendimiento negativo del -3,68%.

Se deduce que, en 2014, con el inicio de la recuperación económica, vuelve a registrarse un grado de emprendimiento positivo: en todos los estratos por asalariados se registra un grado de emprendimiento positivos, excepto para las empresas que cuentan con entre 1 y 5 empleados y aquellas que albergan más de 200 empleados.

Tabla 17. Tasa de natalidad en la por sectores y por estratos de asalariados Comunitat Valenciana para el período 2009-2013

	2009	2010	2011	2012	2013	TOTAL
Total nº nacimientos	30.870	33.377	33.524	34.451	33.706	165.928
Tasa de natalidad total	7,79%	8,67%	8,79%	9,16%	9,13%	8,70%
Nacimientos sector B	11	3	4	4	12	34
Tasa de natalidad sector B	4,01%	1,16%	1,62%	1,64%	5,06%	2,70%
Nacimientos sector C	1.274	1.292	1.452	1.455	1.601	7.074
Tasa de natalidad sector C	4,54%	4,97%	5,76%	5,96%	6,77%	5,55%
Nacimientos sector D-E	101	99	61	35	62	358
Tasa de natalidad sectores D-E	4,15%	3,89%	2,34%	1,23%	2,42%	2,75%
Nacimientos sector F	3.902	4.005	3.919	3.866	3.602	19.294
Tasa de natalidad sector F	6,07%	6,79%	7,05%	7,43%	7,50%	6,92%
Nacimientos sector G	7.961	8.977	9.167	9.805	9.467	45.377
Tasa de natalidad sector G	7,86%	9,05%	9,28%	9,93%	9,75%	9,17%
Nacimientos sector H	1.081	1.316	1.435	1.472	1.017	6.321
Tasa de natalidad sector H	4,46%	5,62%	6,33%	6,61%	4,80%	5,56%
Nacimientos sector I	4.332	4.657	4.584	4.877	4.149	22.599
Tasa de natalidad sector I	11,55%	12,48%	12,39%	13,23%	11,62%	12,26%
Nacimientos sectores J-S	12.208	13.028	12.902	12.937	13.796	64.871
Tasa de natalidad sectores J-S	8,84%	9,50%	9,27%	9,32%	9,79%	9,35%

0 empleados	24.135	26.011	26.305	45.614	25.941	148.006
Tasa de natalidad 0 empleados	11,35%	12,23%	12,21%	22,09%	12,83%	14,10%
1 a 4 empleados	5.791	6.452	6.280	9.328	6.686	34.537
Tasa de natalidad 1 a 4 empleados	4,04%	4,77%	4,79%	6,83%	4,92%	5,06%
5 a 9 empleados	691	702	715	1.124	819	4.051
Tasa de natalidad 5 a 9 empleados	3,01%	3,26%	3,49%	5,68%	4,45%	3,93%
10 y más empleados	253	212	224	372	260	1.321
Tasa de natalidad 10 y más empleados	1,48%	1,36%	1,57%	2,81%	2,00%	1,81%

Fuente: elaboración propia a partir de datos del INE (Demografía Armonizada de Empresas)

De la presente tabla se deduce que en a lo largo del período 2009-2013 se ha ido incrementando la tasa de natalidad de las empresas en la Comunitat Valenciana.

Analizando la tasa de natalidad por sectores económicos, según se puede observar son los sectores de actividad C, F, G y J-S aquellos que durante todo el período considerado han experimentado un incremento de las tasas de natalidad.

Por lo que respecta al sector B, durante los años 2010 y 2011 se produjo un decrecimiento significativo de la tasa de natalidad. Sin embargo, en 2012 experimentó una ligera mejoría con respecto a 2011, consolidándose en 2013, cuya tasa de natalidad registró un incremento de 3,5% sobre 2012 y un 1% con respecto a 2009. Similar ha sido la situación que ha experimentado los sectores de actividad D-E, registrando un importante descenso de la tasa de natalidad desde 2009 a 2012. Sin embargo, en 2013 se observa que se ha

registrado un incremento de la tasa de natalidad de empresas de poco más de un punto porcentual con respecto a 2012.

Por el contrario, los sectores de actividad h e i experimentaron una tendencia positiva de la tasa de natalidad de empresas desde 2009 a 2012, aunque en 2013, en ambos casos, se registró un descenso de la tasa de natalidad de casi un 2% con respecto a 2012. Sin embargo, la tasa registrada en 2013 para ambos sectores de actividades ha resultado ligeramente superior a la que se registró en el año 2009.

La tasa de natalidad más alta la ha registrado las empresas pertenecientes al sector económico I en el año 2012 (13,23%), mientras que la tasa de natalidad más baja se ha registrado en empresas pertenecientes al sector B en el año 2010 (1,16%).

Analizando la tasa de natalidad por estratos de asalariados, según se puede observar en la tabla anterior se ha producido la misma situación en cada uno de los tipos de empresas por tamaño: desde el año 2009 hasta el año 2012, se ha registrado incrementos de la tasa de natalidad de las empresas; sin embargo, en 2013, en todos los casos, la tasa de natalidad ha sufrido una caída con respecto a 2012.

La tasa de natalidad más alta la ha registrado las empresas sin asalariados en el año 2012 (22%), mientras que la tasa de natalidad más baja se ha registrado en empresas de más de 10 empleados en el año 2010 (1,36%).

Tabla 18. Tasa de mortalidad en la por sectores y por estratos de asalariados Comunitat Valenciana para el período 2009-2013

	2009	2010	2011	2012	2013	TOTAL
Total nº muertes	42.569	36.078	39.128	34.451	38.426	190.652
Tasa de mortalidad	10,75%	9,37%	10,26%	9,16%	10,40%	9,99%
Muertes sector B	15	14	15	4	13	61
Tasa de mortalidad sector B	5,47%	5,43%	6,07%	1,64%	5,49%	4,84%
Muertes sector C	2.817	2.050	2.131	1.455	2.072	10.525
Tasa de mortalidad sector C	10,04%	7,89%	8,46%	5,96%	8,76%	8,26%
Muertes sector D+E	62	47	77	35	47	268
Tasa de mortalidad sector D+E	2,55%	1,85%	2,96%	1,23%	1,83%	2,06%
Muertes sector F	9.090	6.753	6.739	3.866	5.294	31.742
Tasa de mortalidad sector F	14,15%	11,45%	12,12%	7,43%	11,02%	11,38%
Muertes sector G	9.973	8.977	9.276	9.805	9.806	47.837
Tasa de mortalidad sector G	9,85%	9,05%	9,39%	9,93%	10,10%	9,66%
Muertes sector H	2.291	1.989	1.741	1.472	3.027	10.520
Tasa de mortalidad sector H	9,46%	8,50%	7,67%	6,61%	14,30%	9,25%
Muertes sector I	4.278	4.649	4.784	4.877	4.809	23.397
Tasa de mortalidad sector I	11,41%	12,45%	12,93%	13,23%	13,47%	12,69%
Muertes sectores J-S	14.043	11.599	14.365	12.937	13.358	66.302
Tasa de mortalidad sectores J-S	10,16%	8,46%	10,32%	9,32%	9,48%	9,55%

0 empleados	26.548	22.589	27.438	26.597	25.925	129.097
Tasa de mortalidad 0 empleados	12,49%	10,62%	12,73%	12,88%	12,83%	12,30%
1 a 4 empleados	14.180	12.174	10.414	11.633	11.173	59.574
Tasa de mortalidad 1 a 4 empleados	9,88%	9,01%	7,95%	8,51%	8,23%	8,73%
5 a 9 empleados	1.239	934	935	956	966	5.030
Tasa de mortalidad 5 a 9 empleados	5,40%	4,34%	4,56%	4,83%	5,24%	4,87%
10 y más empleados	602	381	341	329	362	2.015
tasa de mortalidad 10 y más empleados	3,52%	2,45%	2,39%	2,49%	2,78%	2,76%

Fuente: elaboración propia a partir de datos del INE (Demografía Armonizada de Empresas)

De la presente tabla se deduce que en a lo largo del período 2009-2013 la evolución de la tasa de la mortalidad de las empresas de la Comunitat Valenciana ha sido dispar. Desde 2009 a 2013 se han ido experimentando tanto ligeros incrementos como ligeras caídas, tal y como se puede observar en la tabla anterior. En 2013 se experimentó una tasa de mortalidad del 10,40%, 3 décimas menos que en el año 2009 (10,75%).

Analizando la tasa de mortalidad por sectores económicos, según se puede observar solamente ha sido el sector de actividad I aquél que durante todo el período considerado ha experimentado un incremento de las tasas de mortalidad.

Por lo que respecta al resto de sectores, éstos han tenido una evolución muy dispar a lo largo del período, registrando año a año tanto caídas como incrementos. Si bien es cierto, que según se puede observar en dicha tabla, las tasas de mortalidad más altas si observamos cada uno de los sectores económicos de forma separada ha tenido lugar, generalmente, en los años 2009 y 2013.

La tasa de mortalidad más alta la ha registrado las empresas pertenecientes al sector económico H en el año 2013 (14,3%), mientras que la tasa de mortalidad más baja se ha registrado en empresas pertenecientes a los sectores D-E en el año 2012 (1,23%).

Analizando la tasa de mortalidad por estratos de asalariados, según se puede observar en la tabla anterior en las empresas que cuentan con al menos un empleado, que la tasa de mortalidad en 2013 es inferior a la registrada en 2009; sin embargo, si observamos qué ha ocurrido año a año, se han registrado tanto incrementos como caídas.

La tasa de mortalidad más alta la ha registrado las empresas sin asalariados en el año 2012 (12,88%), mientras que la tasa de natalidad más baja se ha registrado en empresas de más de 10 empleados en el año 2011 (2,39%).

4. EMPRENDIMIENTO Y ECONOMÍA SOCIAL EN LOS SECTORES PRODUCTIVOS VALENCIANOS

Como se ha demostrado en el apartado 2 del informe, las empresas de la Economía Social tienen una fuerte implantación en el ámbito local y su capital humano es mayoritariamente joven. Estos dos aspectos muestran la fuerte relación que existe entre la Economía Social y el emprendimiento. La mayor parte de los movimientos empresariales procedentes de la Economía Social, principalmente de las cooperativas, surgen en el territorio para dar solución a problemas locales, por lo que constituyen una parte destacada de la cultura emprendedora. De otro lado, la existencia de una fuerte base de trabajadores jóvenes en las cooperativas, da garantía de viabilidad futura y continuidad en sus proyectos empresariales, lo que representa una base clave en el emprendimiento.

Desde que comenzara la crisis económica en el 2008, el número de grupos emprendedores que desean crear una cooperativa ha aumentado en un 100%. En el año 2014 se crearon un 4,8% más de cooperativas de trabajo asociado que en 2013 y se atendieron y asesoraron a 294 grupos promotores. Según estudios publicados por CEPES, el 45% de los jóvenes emprendedores optan por la creación de empresas cooperativas.

Al emprendimiento que tiene su origen en las empresas de Economía Social (en el caso de España) o en las empresas sociales (en otros países europeos) se le denomina emprendimiento social. Esta clase de emprendimiento ha sido reconocido por el Consejo Económico y Social Europeo CESE de manera explícita en diferentes dictámenes y en la Conferencia de la Economía Social de los días 17 y 18 de noviembre de 2014 celebrada en Roma se le reconoce el destacado papel que puede jugar en la recuperación económica en Europa a través de la creación de empleo estable y de calidad y enfocado a colectivos en exclusión social. El Programa del Fondo Social Europeo 2014-2020 recoge una partida importante de dinero destinada a promocionar el emprendimiento y la innovación social.

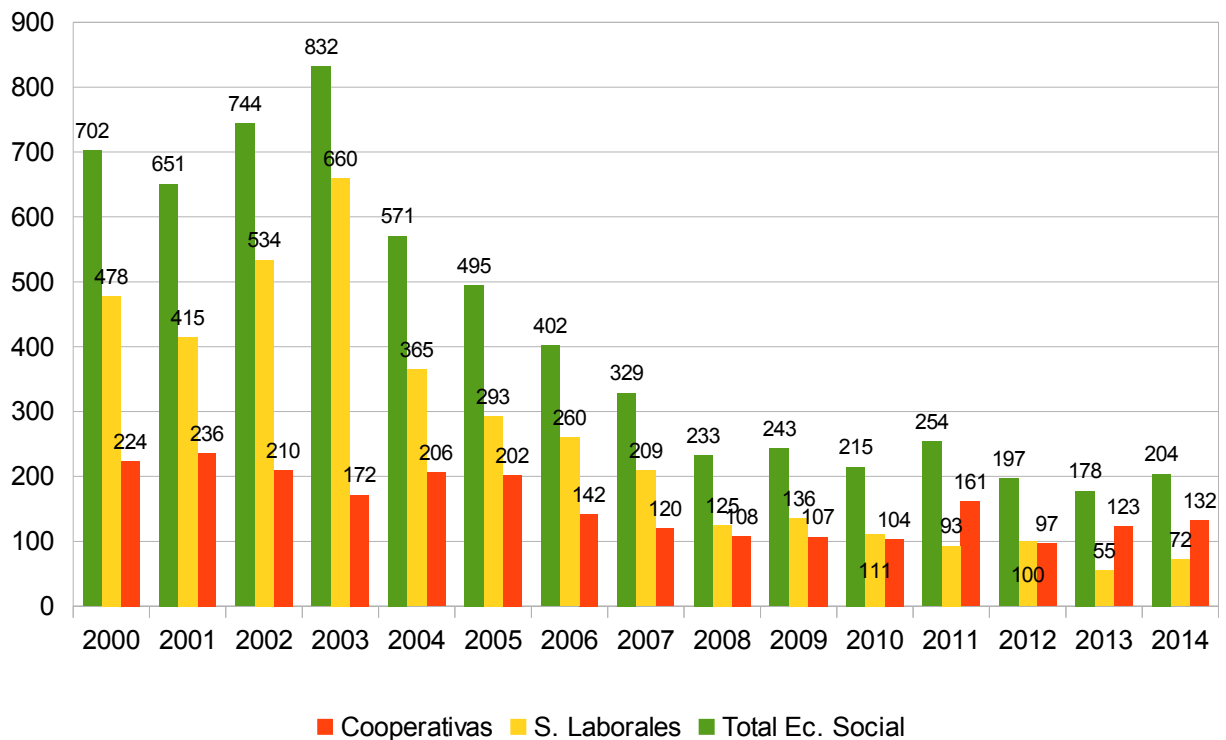
4.1. CONSTITUCIÓN DE EMPRESAS DE ECONOMÍA SOCIAL EN LA COMUNITAT VALENCIANA

Se ha considerado el número de entidades (y de socios iniciales) de la Economía Social constituidas en la Comunitat Valenciana para el período 2000-2014 (15 años) a partir de los datos proporcionados por el Ministerio de Empleo y Seguridad Social.

El Gráfico 4.1. muestra la evolución de las entidades de Economía Social constituidas durante el período 2000-2014, diferenciando entre sociedades cooperativas y sociedades laborales. Como se puede apreciar, desde el año 2003 se ha producido un descenso constante en el número de entidades constituidas, después del crecimiento experimentado durante los 4 primeros años de la década (del 2000 al 2003). El máximo de entidades constituidas alcanzó el valor de 832 en el año 2003. A partir de ese momento, el descenso es paulatino hasta llegar al año 2008 (primer año de la crisis económica), en el que el número de entidades constituidas se estabiliza en poco más de 200 sociedades. Durante los años de la crisis se producen altibajos, que oscilan de las 254 sociedades constituidas el año 2001 hasta las 178 sociedades constituidas en el 2013. La tasa de crecimiento negativa experimentada durante

el sub-período 2000-2008 fue del 67%, y contrasta con la del 12% que se produce entre los años 2008 y 2014, es decir, la tasa de decrecimiento en el número de sociedades constituidas es menor en la época de crisis económica.

Gráfico 4.1. Entidades de Economía Social constituidas en la C. Valenciana durante el período 2000-2014

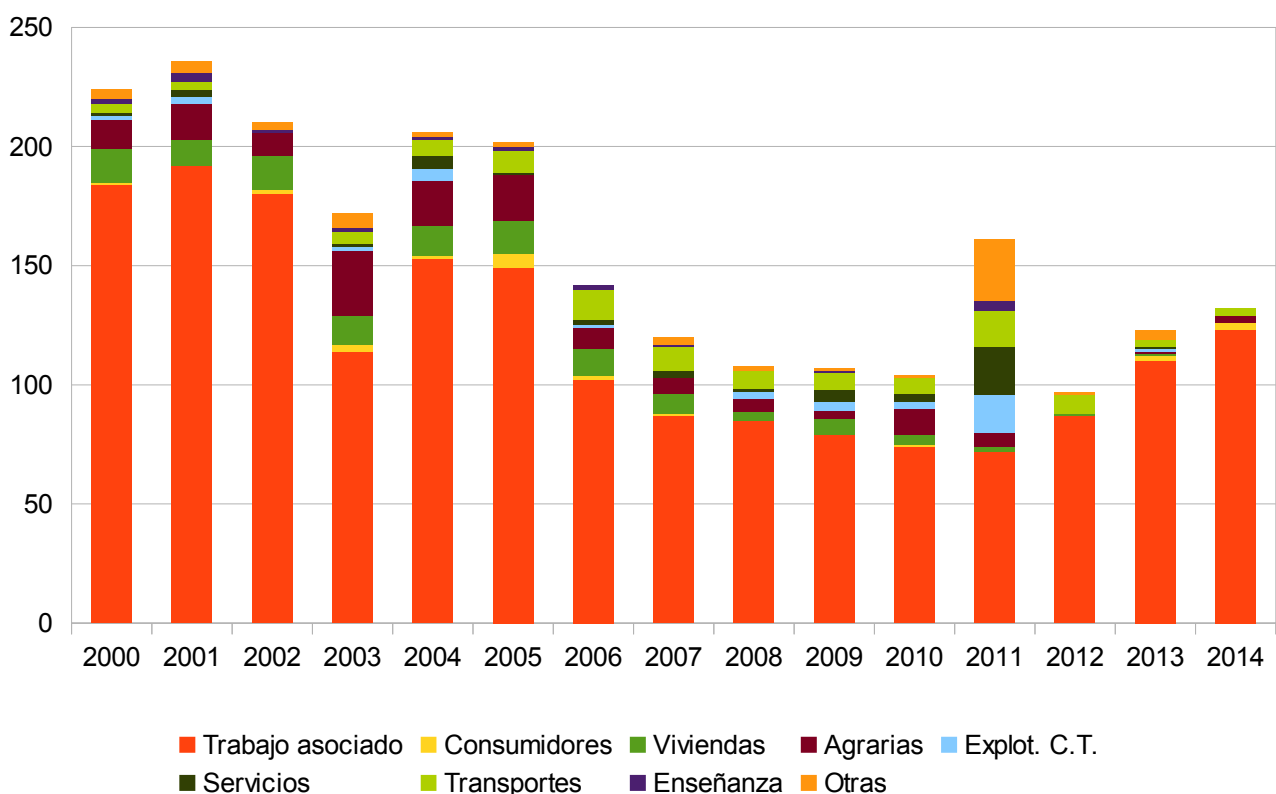


Fuente: elaboración propia con datos del MEYSS

Si se comparan los datos entre las dos clases de sociedades de la Economía Social (sociedades cooperativas y sociedades laborales), se aprecia que las sociedades laborales han experimentado un descenso más acusado que las cooperativas, descenso que se ha seguido produciendo durante los años de crisis económica. En cambio, las cooperativas han mantenido un nivel de constitución de sociedades más estable, e incluso en los años de crisis ha habido un repunte en la creación de cooperativas. Entre 2008 y 2014, en las cooperativas se produce una tasa de crecimiento positiva del 22%, mientras que las sociedades laborales experimentan una tasa negativa del 42%. Durante el conjunto del período estudiado (de 2000 a 2014), la constitución de cooperativas disminuye en un 41%, mientras que las sociedades laborales lo hacen en un 85%, es decir, en el doble. De ello se deduce que las sociedades cooperativas son un recurso más utilizado en la constitución de entidades de Economía Social en los períodos de crisis económica que las sociedades laborales.

Centrándonos en las sociedades cooperativas, es conveniente analizar su proceso de constitución según clases de cooperativas, tal como muestra el Gráfico 4.2. El Gráfico muestra con claridad el predominio de las cooperativas de trabajo asociado sobre las otras clases de cooperativas. En el último año (2014), el 93% de las cooperativas constituidas eran cooperativas de trabajo asociado; y en todo el período considerado, el peso de esta clase de cooperativas no ha bajado del 70% sobre el total de cooperativas constituidas.

Gráfico 4.2. Sociedades cooperativas constituidas en la C. Valenciana por clases durante el período 2014-2000



Fuente: elaboración propia con datos del MEYSS

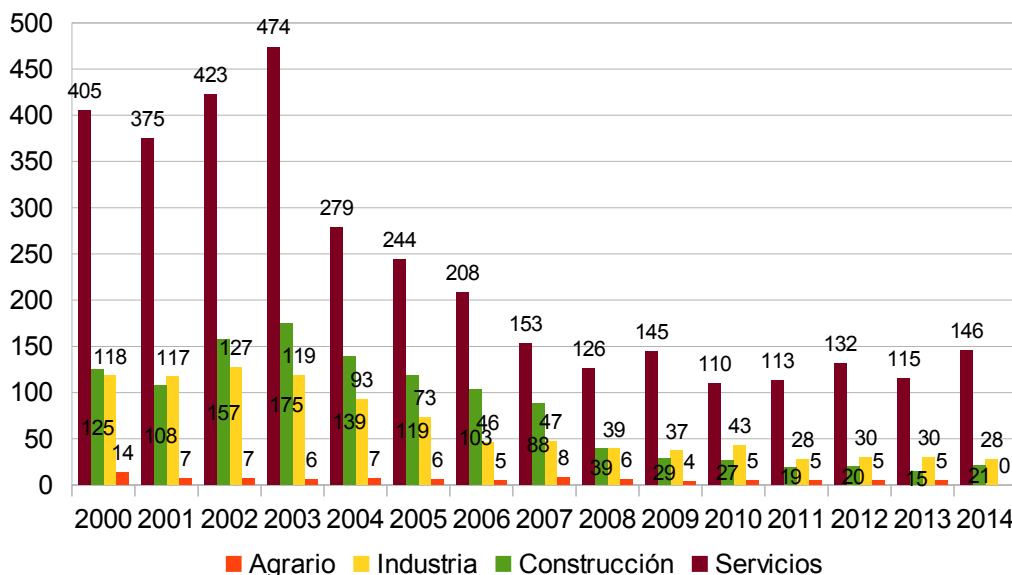
Son, por tanto, cooperativas de trabajo asociado y sociedades laborales las entidades que contribuyen mayoritariamente al emprendimiento en el contexto de la Economía Social, tratándose este, por consiguiente, de un emprendimiento claramente social protagonizado por los propios trabajadores (que son los socios mayoritarios en estos dos tipos de sociedades, especialmente en las cooperativas). Además, el Gráfico 2 muestra que son las cooperativas de trabajo asociado las que explican el comportamiento tan positivo de las sociedades cooperativas en tiempos de crisis económica, pues desde el año 2011 han ido incrementando el número de sociedades constituidas.

4.2. CREACIÓN DE EMPRESAS DE ECONOMÍA SOCIAL POR SECTORES PRODUCTIVOS EN LA COMUNITAT VALENCIANA

Una vez analizado el proceso de constitución de las entidades de la Economía Social a nivel global en la Comunitat Valenciana, a continuación se realiza el análisis por sectores económicos. Se ha de tener en cuenta que en los datos proporcionados por el Ministerio de Empleo y Seguridad Social no existe desagregación por secciones y divisiones de actividad por Comunidades Autónomas, por lo que el análisis se ha realizado solamente por sectores económicos. Dejamos para un trabajo posterior, poder realizar un análisis más detallado por secciones de actividad y por divisiones.

El Gráfico 4.3. muestra el número de entidades de Economía Social constituidas en la Comunitat Valenciana por sectores económicos para el período 2000-2014. Dentro de las sociedades cooperativas, solamente se han considerado las cooperativas de trabajo asociado, pero como ya se ha señalado, estas representan entre un 70 y un 95% del total de cooperativas constituidas. Los datos del Ministerio de Empleo y Seguridad Social solamente ofrecen datos correspondientes a esta clase de cooperativas, junto con las sociedades laborales. Como se puede apreciar, la mayor parte de entidades de Economía Social se constituyen en el sector servicios, por lo que se trata de un emprendimiento con enfoque de terciarización. En el último año (2014), las entidades de Economía Social constituidas en el sector servicios representaron el 74,87%, es decir, las tres cuartas partes de las sociedades constituidas. El resto se constituyeron en la industria (el 14,36%) y en la construcción (el 10,77%). En el año 2000, los pesos fueron del 61,18% para el sector servicios, el 18,88% para la construcción, el 17,82% para la industria y el 2,11% para el sector agrario.

Gráfico 4.3. Entidades de Economía Social constituidas en la C. Valenciana por sectores económicos durante el período 2000-2014

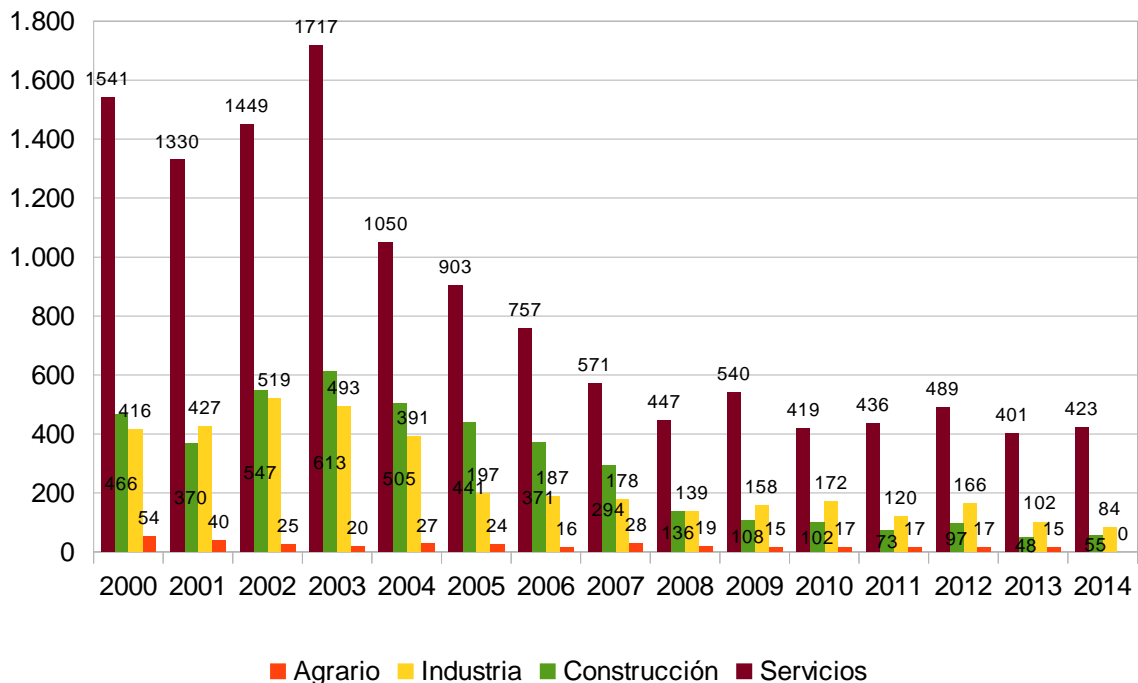


Fuente: elaboración propia con datos del MEYSS

La evolución a lo largo del período estudiado muestra un peso marginal del sector agrario, un descenso constante de la construcción y una mayor estabilidad en los servicios y la industria, sobre todo en tiempos de crisis económica. A partir del año 2008, el número de entidades de Economía Social constituidas en la industria supera a las de la construcción.

Si se considera la variable número de socios en las sociedades constituidas, según muestra el Gráfico 4.4., los resultados son muy similares a los anteriores. En todo caso, son más favorables a la industria sobre la construcción, pues el porcentaje de peso de ambos sectores es del 14,95% y 9,79% respectivamente. El peso de los servicios también aumenta ligeramente (en casi un punto).

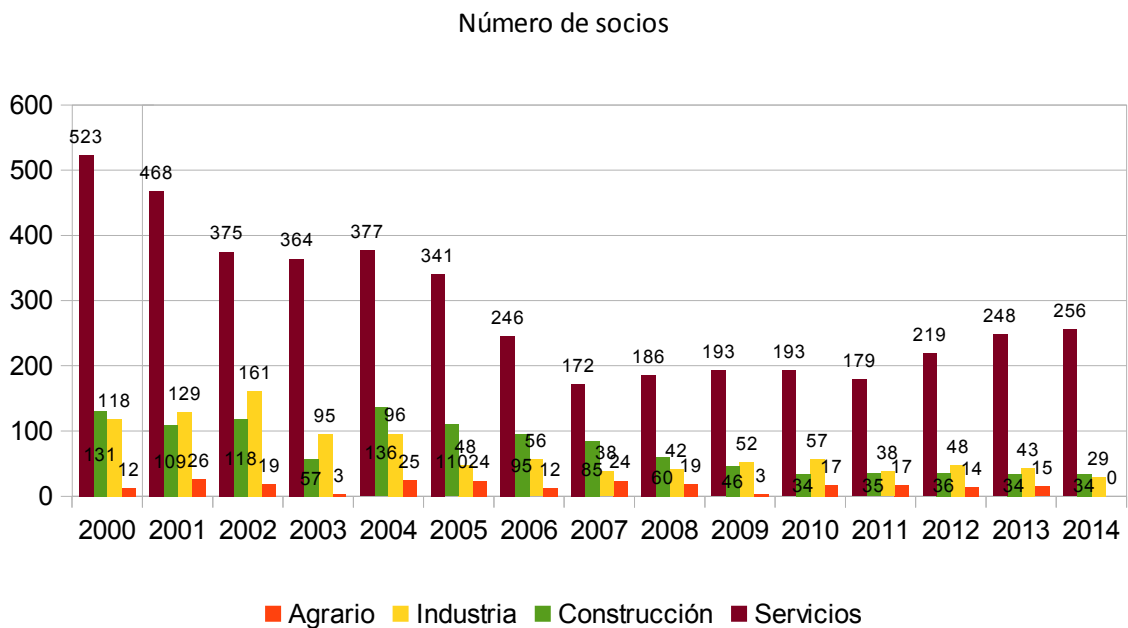
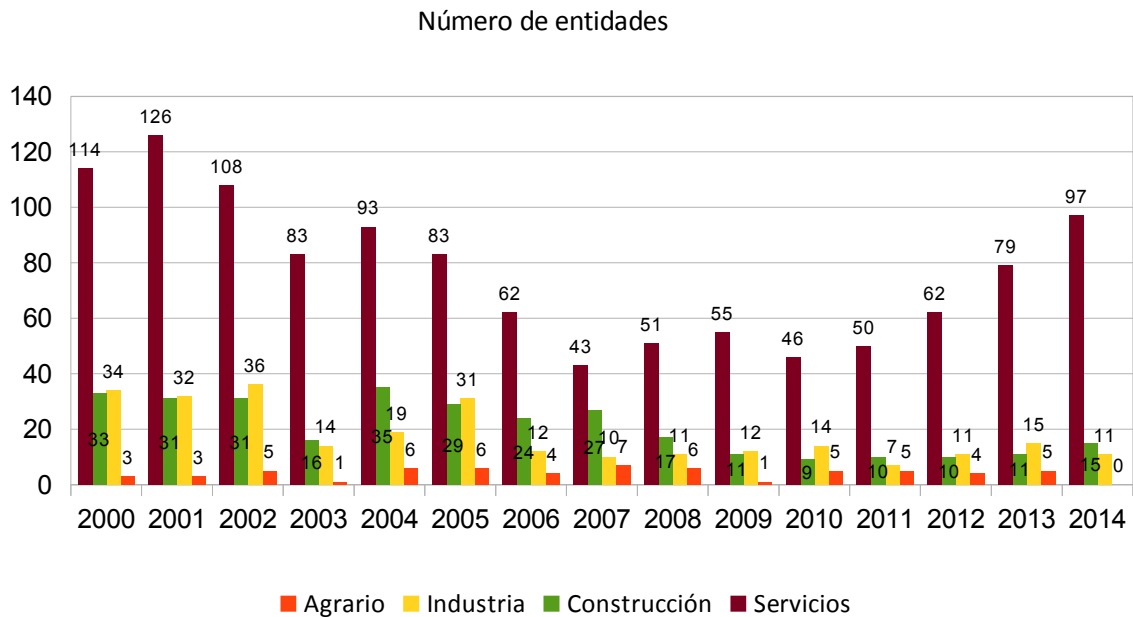
Gráfico 4.4. Nº de socios en entidades de Economía Social constituidas en la C. Valenciana por sectores económicos durante el período 2000-2014



Fuente: elaboración propia con datos del MEYSS

Por tipos de sociedades, se aprecian diferencias dignas de mención entre las sociedades cooperativas y las sociedades laborales, según muestran los Gráficos 4.5. y 4.6. De acuerdo con el Gráfico 4.5., en las sociedades cooperativas, el porcentaje de entidades constituidas en el sector servicios es aún mayor que en el conjunto de la Economía Social, pues está muy próximo al 80% (4 puntos más). Sin embargo, el peso de la constitución de cooperativas en la industria es inferior en 4 puntos, mientras que en la construcción es superior en casi 2 puntos.

Gráfico 4.5. Número de entidades y de socios de Cooperativas constituidas en la C. Valenciana por sectores económicos 2000-2014



Fuente: elaboración propia con datos del MEYSS

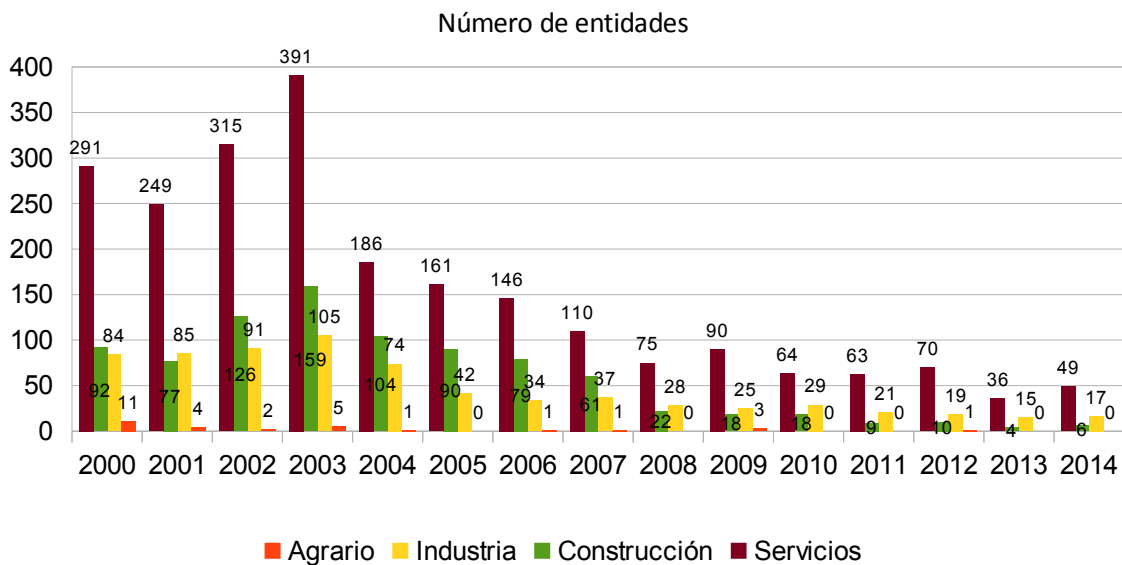
Cabe resaltar la evolución positiva que experimenta la constitución de cooperativas en el sector servicios a partir del año 2010; entre el 2008 y el 2014, años de la crisis económica, la constitución de cooperativas en el sector servicios crece en un 90%. Por número de socios, la valoración es muy similar.

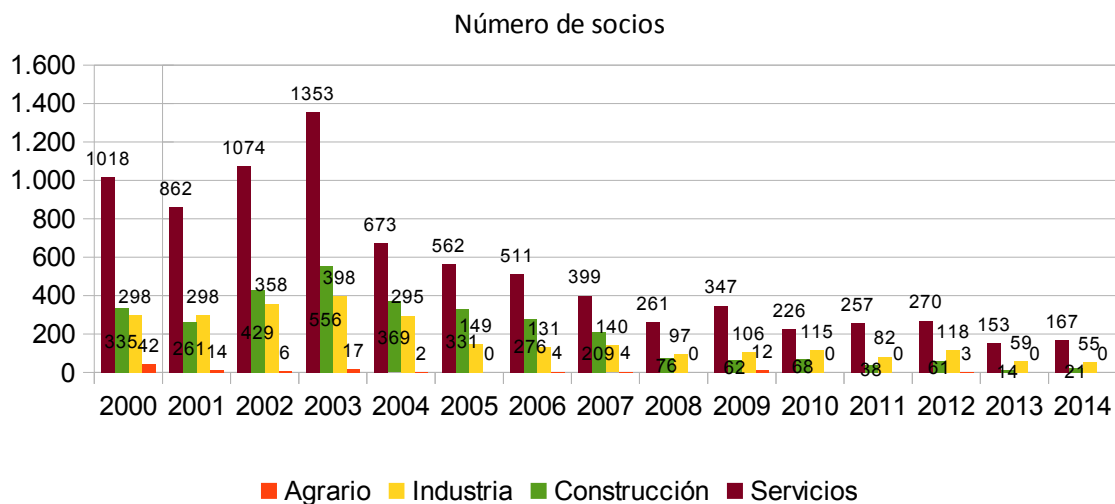
En las sociedades laborales, en cambio, la constitución en el sector servicios ha seguido una tendencia a la baja desde el año 2003, como se puede apreciar en el Gráfico 4.6., con ligeros altibajos en 2009, 2012 y 2014. El peso del sector servicios en el número de sociedades laborales constituidas es del 72%, 2 puntos por debajo del valor correspondiente al total de entidades de la Economía Social y, en cambio, el peso de la industria es 6 puntos superior, llegando a alcanzar el 17%. La construcción se mantiene en un peso similar al del conjunto de la Economía Social (10%).

Valoración final:

La constitución de entidades de la Economía Social en la Comunitat Valenciana ha seguido una tendencia oscilante a lo largo del período 2000-2014. Durante los últimos años se crean una media de 200 sociedades al año, lo que denota una reducción significativa en el número de entidades constituidas. Sin embargo, conviene destacar que el número de entidades constituidas durante el período de crisis económica (2008-2014) ha descendido en bastante menor medida (12%) que en el período previo a la crisis (67%), lo que demuestra que las entidades de la Economía Social son utilizadas en mayor medida como instrumento de constitución de empresas durante los períodos de crisis.

Gráfico 4.6. Número de entidades y de socios de Soc. laborales constituidas en la C. Valenciana por sectores económicos 2000-2014





Fuente: elaboración propia con datos del MEYSS

Si diferenciamos entre sociedades cooperativas y sociedades laborales, se aprecia que el descenso en la constitución de entidades es más acusado en las sociedades laborales, sobre todo durante el período de crisis económica: mientras las cooperativas crecen a una tasa del 22% entre 2008 y 2014, las sociedades laborales decrecen a una tasa del 42% durante el mismo período. Durante todo el período 2000-2014, las cooperativas cayeron a una tasa del 41%, mientras que las sociedades laborales lo hicieron a una tasa del 85%, es decir, el doble aproximadamente. Por otra parte, entre el 70% y el 95% de las cooperativas constituidas a lo largo del período analizado corresponden a Cooperativas de Trabajo Asociado.

Del análisis por sectores económicos se deduce que existe un predominio aplastante del sector servicios, pues es en ese sector en el que se constituyen las tres cuartas partes de las entidades de Economía Social. Además, la constitución de cooperativas en el sector servicios ha crecido a una tasa positiva del 90% durante el período de crisis 2008-2014. La industria tiene un peso del 14%, con una tendencia estable, y la construcción un peso del 11%, con una tendencia acusada a la baja, sobre todo durante los años de la crisis económica. El peso del sector agrario es marginal y con tendencia a la baja. En las sociedades laborales, el peso de la industria es superior a la media (del 17%), lo que denota el importante papel que esta clase de sociedades de la Economía Social tiene en los sectores industriales valencianos.

4.3. RELACIÓN ENTRE EL EMPRENDIMIENTO Y LA ECONOMÍA SOCIAL

La existencia de una tendencia positiva en la constitución de empresas de la Economía Social, especialmente de cooperativas y más en concreto de cooperativas de trabajo asociado (gestionadas por sus propios trabajadores) y sobre todo durante los años posteriores al inicio de la crisis económica, contrasta con la tendencia negativa en el grado de implantación de estas entidades en la Comunitat Valenciana como se ha visto en el apartado 2 del presente estudio. Mientras el nivel de constitución de empresas de Economía Social ha experimentado tasas positivas de crecimiento, el grado de implantación de las empresas de Economía Social en la Comunitat Valenciana (tanto en número de entidades como en volumen de empleo) ha experimentado un descenso significativo a lo largo del período de 15 años analizado.

A priori, una tendencia al alza en la constitución de nuevas cooperativas y sociedades laborales, debería traducirse en un mayor grado de implantación de estas entidades en la economía o, como mínimo, en un incremento en el número de entidades y de trabajadores existentes dentro del contexto de la Economía Social. Sin embargo, esto no ha sido así, porque junto a la elevada tasa de natalidad de este tipo de organizaciones, se da también una elevada tasa de mortalidad.

El presente trabajo, que forma parte de una investigación más amplia, aborda el estudio del emprendimiento de las cooperativas de trabajo asociado, que en España conforman un total de 9.358 empresas, y están presentes en los diferentes sectores: Agrario (5,4%), Industrial (17,9%), Construcción (8,8%) y sector Servicios (68%), proporcionando empleo a 158.834 personas¹⁴. En la Comunitat Valenciana, con una distribución sectorial similar, son 1.573 las CTA activas a esa misma fecha, dando empleo a 14.395 personas.

Asimismo, se pretende contribuir al conocimiento de esta clase de organización que en la legislación española tiene la denominación de Cooperativa de trabajo asociado, y en la literatura científica es conocida como *Workers' cooperatives*, adoptando aquí el acrónimo CTA que es el que suele utilizarse en la literatura científica española para referirse a esta clase de cooperativas.

El interés por la empresa CTA se debe a su propia singularidad como forma organizativa, derivada de sus atributos contractuales, y a la solución que ésta plantea a aquellos emprendedores que desean crear un proyecto empresarial colectivo y democrático.

¹⁴Cifras a 31/12/2014 (Ministerio de Empleo y Seguridad Social de España)

En efecto, el marco institucional correspondiente a la empresa cooperativa de trabajo asociado asigna a los trabajadores de la empresa, que son los socios cooperativos, partes alícuotas de la propiedad de la empresa que no pueden ser acumuladas ni vendidas.

En términos generales, esta asignación de los derechos de propiedad y de los derechos sobre el residual, más la regulación jurídica de la asamblea, del consejo rector y de la forma en que se elige la dirección de la empresa, constituyen características institucionales clave que definen a esta forma de empresa.

Asimismo, otra de las características no menos importante corresponde a la situación igualitaria de cada socio en la asamblea, al ser ésta el órgano máximo de representación donde se discuten y aprueban los objetivos corporativos y las políticas generales de la empresa, siendo ese foro de discusión y de toma de decisiones donde intervienen todos los socios y grupos de opinión.

A lo que puede añadirse que el consejo rector, órgano que nombra y supervisa el funcionamiento de la dirección, es elegido por y entre los miembros de la asamblea, y es el que garantiza permanentemente los derechos democráticos del colectivo.

Este trabajo, que como se ha señalado forma parte de una investigación más amplia, realizada a 633 CTA creadas en el periodo 2008-2014, pretende realizar una aportación teórica y metodológica mediante:

- El análisis de la *empresa* CTA como forma organizativa.
- El análisis de su *proceso de emprendimiento*, en las fases de gestación, creación y puesta en funcionamiento.
- El diseño de modelos conceptuales del proceso de emprendimiento en CTA, y
- La obtención de factores determinantes, y relaciones causales fundamentales de dicho proceso, y su impacto en los resultados del emprendedor cooperativo, entendiéndose estos resultados como el grado en que se están cumpliendo sus expectativas personales y empresariales.

Aquí se van a extraer y sintetizar sólo algunos de los factores más relevantes de dicho proceso emprendedor, exponiéndose los modelos estructurales que analizan las relaciones causales entre esos factores determinantes del proceso emprendedor y los resultados emprendedores.

Así, algunas características relativas a los antecedentes de los emprendedores cooperativos, sus capacidades, o a sus relaciones con los agentes del entorno, no han recibido por lo general la suficiente atención en investigaciones sobre emprendimiento cooperativo, al no existir un modelo específico de éste —al contrario que en la mayoría de los modelos generales de emprendimiento, en los que se recogen variables y atributos

de este tipo que pueden caracterizar a los emprendedores de empresas capitalistas tradicionales—.

De las anteriores características y de otros factores específicos, como son las causas para iniciar el emprendimiento cooperativo, y por tanto los orígenes del emprendedor cooperativo, si bien existen al respecto en la literatura algunos trabajos previos, estos emplean diferentes metodologías¹⁵, y en ningún caso relacionan los factores analizados con los resultados emprendedores.

Finalmente, otro factor determinante del proceso emprendedor y específico de las CTA, relacionado con el contexto organizativo y los atributos contractuales de las mismas, tampoco ha sido abordado por anteriores investigaciones en Economía Social en su posible relación con los resultados emprendedores.

Por ello, el objetivo de investigación del que se nutre este trabajo es incorporar tales características del emprendedor al estudio del *proceso de emprendimiento*, y relacionarlas con los *resultados emprendedores*, definidos a través de unos factores latentes o constructos, que formarán parte de los modelos estructurales establecidos.

Se parte de la base de que en el proceso emprendedor los individuos esperan obtener, además de los resultados propios del *desempeño* o la performance empresarial, ciertos *resultados personales* (entendiendo que ambos tipos de resultados vendrían a conformar *el resultado emprendedor*), considerando los siguientes supuestos o proposiciones de investigación:

- La forma organizativa CTA plantea un contexto organizativo particular que difiere del contexto de las empresas capitalistas tradicionales y que influye en los procesos de dirección de la cooperativa, y
- Que para quienes optan finalmente por la cooperativa de trabajo como forma organizativa para el desarrollo de un proyecto empresarial, los incentivos tienen un importante componente implícito y cualitativo.

Asimismo, y derivado de lo anterior, se intenta determinar en qué medida las expectativas del emprendedor, al crear la cooperativa de trabajo, se han podido cumplir en lo que se refiere al grado de satisfacción en el trabajo, a la relación con compañeros y a sus aspiraciones laborales, profesionales y empresariales.

La primera proposición, por la que la forma *cooperativa de trabajo* plantea un contexto organizativo exclusivo con respecto a la empresa tradicional, esto se demuestra

¹⁵Desde el análisis cuantitativo (Díaz-Bretones, 2000, 2003, 2005) en cooperativas de trabajo en la Comunidad de Andalucía, pasando por el análisis descriptivo (Díaz-Foncea, 2012, 2014), sobre la creación de cooperativas en Aragón, hasta la aplicación de métodos como el inductivo-deductivo basado en la teoría fundamentada (Coll y Cuñat, 2006, 2007, 2008, 2015) en el análisis cualitativo sobre los emprendedores de la Comunitat Valenciana.

teóricamente con las aportaciones realizadas por la Economía de las organizaciones, y aquí no se va a realizar una exposición sobre esos aspectos.

En cuanto al segundo supuesto: que los incentivos en los promotores de la cooperativa de trabajo son fundamentalmente implícitos y cualitativos, estando más alineados con los valores de conservación y supervivencia de la empresa, dicha proposición se intenta demostrar con el estudio empírico de la forma en que diferentes factores determinantes del proceso emprendedor afectan a los resultados de los emprendedores.

Los resultados del emprendimiento, o resultados emprendedores, se refieren al grado de cumplimiento de las aspiraciones del promotor en sus dos vertientes, aquellos resultados materiales propios de la empresa o la *performance*, y los resultados derivados de haberse cumplido sus expectativas *personales*, dando lugar a dos tipos de hipótesis que con carácter general van a ser contrastadas en el presente trabajo.

Dichas hipótesis se establecerán en el apartado 3 para la relación o influencia de los diferentes factores determinantes del proceso emprendedor con cada uno de los factores o constructos que representan el resultado emprendedor.

Una relación causal que será directa en ambos casos, tanto con los resultados del *desempeño* o la *performance* de la empresa como con los *resultados personales*, aunque se estudiará también una influencia *indirecta* de los factores comunes del proceso emprendedor sobre los *resultados personales*, a través del efecto mediador del *desempeño*.

Estos aspectos se explican con un mayor grado de detalle en el apartado siguiente, donde se establecen y desarrollan los constructos o factores latentes que representan a los resultados emprendedores.

4.3.1. Factores que representan el resultado emprendedor

Sin duda, una cuestión importante en el diseño de modelos estructurales consiste en establecer los factores que representan al *resultado emprendedor*. Dichos factores tendrán generalmente la forma de factor latente, como se ha señalado, al ser estos un constructo complejo, con diferentes dimensiones que no pueden ser medidas ni observadas directamente sino a través de unos indicadores o escalas de medida, adoptando el papel de variables dependientes en las relaciones causales que se definen entre ellos y los factores determinantes del proceso de emprendimiento, que en el modelo realizan el papel de predictores, variables independientes o explicativas del resultado emprendedor.

Como factores de *resultado* deben considerarse tanto los resultados propios de la actividad empresarial, que se evalúan habitualmente en términos de *desempeño* o *performance de la empresa* obtenido con el desarrollo de dicha actividad, como los

resultados de carácter personal, más relacionados con el nivel de satisfacción y del cumplimiento de aquellas expectativas que el emprendedor cooperativo se habría planteado inicialmente. Por tanto, los modelos estructurales, dispondrán de estas variables o factores latentes de tipo *resultado*, cuyas denominaciones son las siguientes:

- η_1 : *Desempeño* o performance empresarial.
- η_2 : *Resultados personales*.

Para los factores latentes explicativos presentes en los modelos, es decir los factores determinantes del proceso emprendedor, se establecerá una hipotética relación *directa* entre un determinado factor latente independiente, presente en el modelo, con cada una de las variables de resultado: *desempeño* o performance de la empresa (η_1) y *resultados personales* (η_2); así como una relación indirecta del factor independiente con los *resultados personales* (η_2), actuando ahora el *desempeño* o performance de la empresa (η_1) como variable mediadora en dicha relación.

Es decir, interesa estudiar la influencia directa que cada factor determinante del proceso de emprendimiento ejerce sobre el *desempeño* o performance de la empresa, así como la influencia directa que estos mismos factores pudieran tener sobre las expectativas y *resultados personales*, tratando de conocer, además, en esa última relación, los efectos que tendría la actuación mediadora el *desempeño* o performance de la empresa.

Por tanto, en la relación de mediación el *desempeño* (η_1) juega un papel de variable independiente con respecto a los *resultados personales* (η_2), que en este caso es la variable dependiente. Por otra parte, con el análisis de esta mediación se trata de averiguar:

- Cómo y en qué grado afectan otros antecedentes comunes, es decir, los diferentes factores determinantes del proceso emprendedor, a los *resultados personales* (η_2), en una relación causal directa establecida entre ellos.
- De qué manera quedaría afectada dicha relación causal directa, cuando otra variable del resultado emprendedor, en este caso el *desempeño* o performance de la empresa (η_1), ejerce un efecto de mediación, si es que en realidad la ejerce, analizándose si el grado de mediación es total, parcial, o inexistente.

4.3.1.1. Desempeño o performance empresarial

Una importante cuestión es la de establecer la manera de medir la performance o el *desempeño* empresarial, cuando precisamente para ello no faltan criterios, debiendo optar por alguno que mejor se adapte al tamaño empresarial y a las especificidades de las cooperativas de trabajo asociado.

March y Yagüe (2009), considerando los conceptos de *efecto empresa* y *efecto sector*, en línea con los trabajos seminales de Schmalensee (1985) y Rumelt (1991) sobre evaluación del *desempeño empresarial*, recogen en un estudio empírico realizado en cooperativas de

trabajo asociado y sociedades laborales el resultado de los efectos “*empresa de economía social general*” y “*empresa de economía social sectorializado*”.

En los resultados de su estudio no se distinguen de una forma significativa ambos efectos, por lo que se podrían aplicar sin problemas, criterios comunes de valoración del desempeño a diferentes tipos de empresas, sin llegar a ser significativas las diferencias sectoriales. Estos autores proponen un amplio conjunto de variables *proxy*¹⁶ para medir la “performance” o desempeño empresarial, en contraste con las aportaciones seminales antes citadas, algo simplificadoras, basadas en el ROA¹⁷ como única medida del desempeño empresarial (March y Yagüe, 2009: 108).

En base a la consideración de alguna de estas variables *proxy*, y con un criterio práctico y simplificador, para medir este constructo se toman como variables manifiestas o indicadores, las siguientes:

- Y11: La evolución de la cifra de negocio.
- Y12: La evolución o crecimiento de la plantilla (socios y no socios).
- Y13: La evolución o crecimiento de las inversiones.
- Y14: Valoración del desempeño global del negocio.
- Y15: Valoración del desempeño en el último año.
- Y16: Valoración del desempeño con relación a competidores directos.

Como puede observarse, los tres primeros indicadores establecen la evolución, por comparación de la situación entre el momento de inicio de la actividad y el momento actual, de tres aspectos clave de la empresa: cifra de negocio, nivel de empleo y esfuerzo inversor. Dichos indicadores son de carácter objetivo, al corresponder a valores cuantitativos comprobables, mientras que los indicadores relacionados con la valoración del desempeño, se corresponden más con estimaciones o percepciones subjetivas de los propios directivos, aunque en buena medida son contrastables.

Dada la escasa dimensión de este tipo de empresas, y la falta de medios para registrar medidas de desempeño de cierta calidad informativa, se ha optado por este tipo de indicadores, más subjetivos, aunque fiables también.

4.3.1.2. Resultados personales

Sin duda, la lista de elementos para incorporar aquí podría ser interminable, si bien todos se resumen en torno a dos tipos de mecanismos básicos que actúan sobre la motivación humana, *extrínsecos* e *intrínsecos*, también denominados mecanismos de *motivación extrínseca* y de *motivación intrínseca*, en estrecha relación con el diseño de *incentivos* (Orellana y Monreal, 2007).

¹⁶Un conjunto formado por 13 variables, integradas en dos ejes. El primero de ellos evalúa el sistema productivo con información cuantitativa sobre el consumo de inputs y la productividad obtenida. El segundo eje agrupa variables relativas al tamaño, trayectoria, inversiones y rentabilidad empresarial.

¹⁷Return Of Assets, o rentabilidad económica.

La *motivación será extrínseca* cuando el comportamiento de una persona al realizar una determinada tarea está determinado en gran parte por el beneficio que espera obtener, o por las pérdidas que desea evitar, siendo las ganancias o pérdidas fundamentalmente de naturaleza material, en estrecha relación esto con los incentivos monetarios, o en todo caso con los de naturaleza material.

En cambio, cuando para la persona la realización de la tarea es motivadora en sí misma, es decir, cuando ésta no necesita estímulos externos para realizar la tarea de acuerdo a lo pactado, la *motivación será intrínseca*.

Son múltiples las formas y situaciones en las que las personas, en la empresa, pueden sentirse motivadas intrínsecamente, por ejemplo, cuando se les asigna tareas que resultan muy gratificantes de realizar, cuando tienen la posibilidad de participar en las decisiones, o bien cuando comparten la propiedad de la empresa, como es el caso de los socios-trabajadores en las cooperativas.

En base a las características propias e idiosincrásicas de las cooperativas de trabajo, y sin ser exhaustivos en la selección de criterios¹⁸ para medir el resultado personal, se establecen algunos indicadores muy representativos, con un criterio simplificador, para medir el *resultado personal*, considerando el nivel o grado de satisfacción obtenido o alcanzado de aquellas necesidades originadas por la motivación *intrínseca* y la motivación *extrínseca*. Se proponen tres indicadores para medir la motivación intrínseca, en estrecha relación con aspectos muy relacionados con el clima laboral, las condiciones de trabajo y las expectativas personales:

- Y21: Relaciones satisfactorias con socios/compañeros.
- Y22: Satisfacción con el trabajo realizado.
- Y23: Aceptación de sus ideas por los demás.

Por otra parte, y también con un criterio eminentemente simplificador, se van a reducir a dos los indicadores que midan aspectos de motivación extrínseca, y que se refieren al grado o nivel de cumplimiento de sus expectativas desde una perspectiva más material, o al menos con una mayor participación de estímulos externos. Dichos indicadores genéricos serán:

- Y24: Cumplimiento de expectativas laborales
- Y25: Cumplimiento de expectativas profesionales y empresariales.

¹⁸Ya que, por ejemplo, la satisfacción por la participación en la toma de decisiones, o la satisfacción por compartir la propiedad de la empresa, se dan por hecho en la cooperativa. Tan sólo han de considerarse aquellos factores de motivación intrínseca y extrínseca que, sin ser propios de las cooperativas y no de carácter más bien invariante, se pueda apreciar una variabilidad de ellos en las diferentes cooperativas, debido a la influencia de diferentes factores.

En efecto, pueden considerarse como indicadores genéricos si, por ejemplo, el primero de ellos, *cumplimiento de expectativas laborales*, recoge y engloba un conjunto de necesidades satisfechas en cuanto a seguridad y estabilidad en el empleo, nivel de salarios, condiciones de seguridad e higiene, etcétera. Para la mayor parte de empresas de escasa dimensión es suficiente con responder a esa pregunta global, sin tener que distinguir entre los componentes anteriores. Este mismo criterio de simplificación se aplica a las *expectativas profesionales y empresariales*.

4.3.2. Factores determinantes del proceso emprendedor en las CTA

4.3.2.1. Introducción

Una de las cuestiones más considerada por la literatura especializada en Economía Social ha sido identificar aquellos factores más influyentes en el proceso de creación de empresas cooperativas. Se consideran aquí las aportaciones de determinados autores que, habiendo desarrollado una investigación reciente sobre el proceso emprendedor en las cooperativas de trabajo asociado, ofrecen una perspectiva diferente sobre el análisis de dicho proceso, aunque contienen ciertos elementos comunes entre ellos y algunos de los modelos generales de emprendimiento más conocidos en la literatura (Shapero, 1975, 1982; Shapero y Sokol, 1982; Gartner, 1985; Hayton et al, 2002; Verheul et al., 2002)).

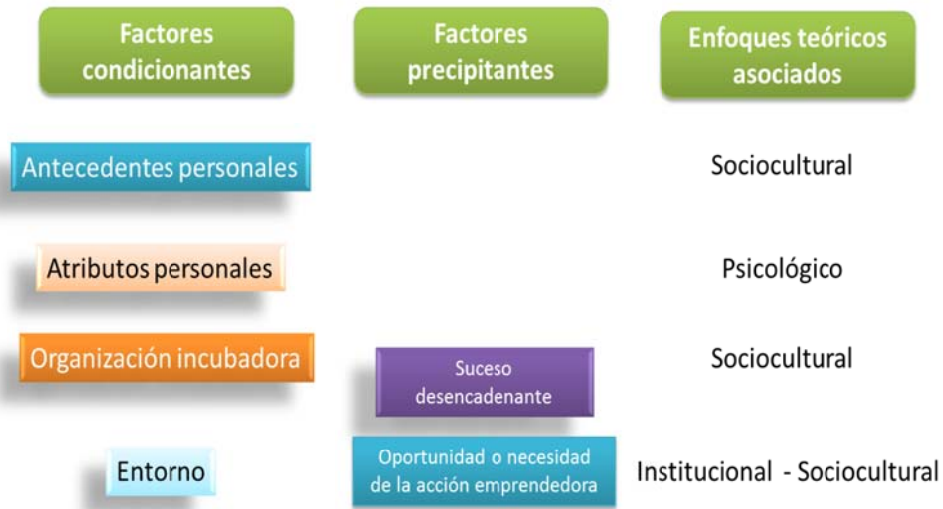
Entre dichos autores se encuentran Orellana y Martínez de Lejarza (2013), quienes siguiendo a Veciana (1988), señalan un conjunto de factores condicionantes en el proceso emprendedor y de creación de empresas, que están relacionados de manera importante con: a) el entorno; b) los antecedentes del emprendedor; c) los atributos personales del mismo; y d) la *organización incubadora*. Como se podrá comprobar, la aportación de estos autores está enmarcada en los enfoques *sociocultural* y *psicológico*.

En efecto, los factores relacionados con los *antecedentes del emprendedor*, que tienen que ver con una posible "*predisposición*" a ser empresario, debido por ejemplo a un contexto familiar favorable, o a determinadas experiencias de la infancia del emprendedor, estos se relacionan con el enfoque *sociocultural*, mientras que aquellos relacionados con los *atributos personales*, se relacionan con el enfoque *psicológico*.

En cuanto a los factores relacionados con la *organización incubadora*, también enmarcados en el enfoque *sociocultural*, cabe resaltar los relacionados con la naturaleza de los conocimientos adquiridos en la empresa incubadora, el tamaño y la localización geográfica, y el grado de atractivo que ofrece la organización para que el empleado permanezca en ella.

En estrecha relación con lo anterior, en la decisión de crear una empresa propia existen dos hechos que precipitarían dicha decisión: en primer lugar, un suceso *desencadenante* en la organización incubadora o en algunos de los factores del entorno; y en segundo lugar, la *oportunidad* o necesidad de poder llevar a cabo la acción emprendedora (figura 1).

Figura 1: Factores condicionantes y desencadenantes de la actividad emprendedora



Fuente: adaptado de Veciana (1988; 1999)

Por otra parte, resulta muy importante el factor condicionante en la creación de empresas denominado *organización incubadora*, según el cual, la empresa de nueva creación es, en buena parte, una proyección de la empresa en la que los inspiradores o fundadores de la nueva empresa han estado trabajando con anterioridad. Es en la empresa incubadora donde los fundadores han podido desarrollar las capacidades que aplicarán en la nueva empresa.

Orellana y Martínez de Lejarza (2013), en una investigación de 44 cooperativas han podido constatar la existencia de tres modalidades de cooperativas de trabajo cuya creación puede explicarse desde la teoría de la *organización incubadora*:

- Empresa creada a partir de una empresa capitalista tradicional que entra en una crisis irreversible, y que pasa a manos de sus trabajadores¹⁹.
- Empresa creada por trabajadores que deciden abandonar voluntariamente la empresa capitalista tradicional y crear una CTA.
- Empresa creada como consecuencia de una crisis interna de otra CTA, que culmina en que algunos socios disidentes abandonan la empresa, ya sea por expulsión o de forma voluntaria.

En las tres situaciones descritas, las empresas de origen pueden considerarse *organizaciones incubadoras*.

¹⁹Según Galán (1997:352), La Comunitat Valenciana experimentó un importante crecimiento de las sociedades laborales en el inicio de la década de 1980 a partir de empresas manufactureras en crisis. Es decir, se crean como una solución pactada entre las instituciones públicas, la empresa capitalista y los trabajadores.

Además, estas situaciones donde se ha producido un suceso desencadenante de carácter negativo, y la causa para la creación de la cooperativa responde a un estado de necesidad, o en otros casos a un desencuentro con la empresa anterior que obliga a su abandono, encajan perfectamente en algunas de las explicaciones que ofrece la *teoría de la marginación*, otra de las teorías que conforman el enfoque sociocultural.

Es importante señalar, además, una variante de la empresa incubadora que no puede considerarse una empresa capitalista tradicional, y que no llega a integrarse como tal en un determinado sector industrial. Son organizaciones que, apoyadas por los poderes públicos, tienen como objetivo el fomento de la creación y desarrollo de empresas. Con el apoyo a estas organizaciones incubadoras de empresas, los poderes públicos buscan revitalizar el tejido empresarial y fomentar la creación de empleo en determinadas regiones.

Existen experiencias de cómo estas entidades han promovido la creación de cooperativas de trabajo. La investigación realizada por Carrasco y Toledano (2003) muestra cómo una iniciativa de incubadora de empresas (en la modalidad de Escuelas de Empresas) ha promovido con éxito la creación de cooperativas de trabajo en la provincia de Huelva.

Para otra de las teorías de *entrepreneurship* vinculadas al enfoque sociocultural, la *Teoría de la marginación*, el trabajo empírico de Orellana y Martínez de Lejarza (2013) ha venido a verificar los postulados más duros de dicha teoría, además de los antes comentados acerca de situaciones de crisis o desencuentros de los trabajadores con la empresa en la que trabajaban, lo que provoca el suceso desencadenante.

Dichos postulados más duros de la Teoría de la marginación establecen que las personas necesitadas o "*excluidas*" socialmente suelen ser por lo general más proclives a convertirse en empresarios. En efecto, según estos autores una parte de las empresas entrevistadas habían tenido su origen para la creación de la cooperativa en una situación de necesidad económica en la que se vieron determinados colectivos al encontrarse en situación de desempleo.

Si bien no son únicamente colectivos en situación de desempleo los que promueven iniciativas emprendedoras de economía social, la situación de desempleo suele ser el factor dominante en las economías desarrolladas para el emprendimiento cooperativo. En efecto, son múltiples las experiencias emprendedoras que han tenido su origen en una situación de exclusión social a la que habían llegado determinados colectivos.

La exclusión social, como factor que da origen a la empresa de economía social, suele estar presente en los países menos desarrollados, en los que las políticas económicas suelen crear fuertes desequilibrios económicos y sociales, dejando sumidos en una

situación de pobreza a importantes sectores de la sociedad²⁰ (Castillo, Ramos y Orellana, 2002; Orellana, Castillo y Ramos, 2005).

De todo lo anterior se infiere que una parte importante del fenómeno de surgimiento de cooperativas de trabajo asociado puede explicarse desde las teorías vinculadas al enfoque sociocultural. Y entre ellas, la Teoría de la *organización incubadora* y la Teoría de la *marginación* son dos teorías explicativas fundamentales del fenómeno de creación de empresas de economía social.

También resulta importante la incidencia de los aspectos institucionales en la creación de empresas. A este respecto, las teorías institucionales deben considerarse también fundamentales y complementarias al resto de las teorías que, como las anteriores, explican el surgimiento de las cooperativas de trabajo. La incidencia, por tanto, de los aspectos institucionales en la creación de las cooperativas de trabajo es trascendental.

En el caso español estos aspectos han sido decisivos para el desarrollo que han experimentado las empresas de economía social²¹ (Chaves, 1997:255-343; Galán, 1997: 345-378).

Al contrario que en España, en algunos países no existen estructuras de apoyo a las empresas de economía social, como es el caso del Reino Unido, donde las medidas de política fiscal o financiera procedentes de la Administración Central británica de apoyo a cooperativas no existen (Chaves y Bland, 1994).

En otros países el cooperativismo no sólo carece de estructuras institucionales de apoyo, sino que incluso es visto con desconfianza por los poderes públicos, como es el caso de Chile, donde el cooperativismo ha sufrido un importante retroceso en beneficio de un sistema económico de corte liberal (Castillo, Ramos y Orellana, 2002).

Por lo tanto, los aspectos institucionales deben estar siempre presentes en las investigaciones sobre creación de empresas en general, y en particular en la creación de cooperativas de trabajo.

En ellos pueden encontrarse, aunque de una manera parcial, explicaciones acerca del surgimiento de las cooperativas de trabajo asociado, ya que las políticas públicas pueden incentivar la creación de empresas de economía social mediante medidas de fomento del empleo, por ejemplo, o medidas que mitiguen los efectos económicos y sociales que provocan las empresas tradicionales cuando entran en crisis (Chaves, 1997:264; Galán, 1997: 352).

²⁰Un caso paradigmático es lo que sucede a los pequeños agricultores en Chile: en la agricultura chilena la pobreza sigue afectando a la vida de 700 mil personas, a pesar de los esfuerzos de los gobiernos democráticos por reducirla. Esta situación refleja los desequilibrios creados y el contraste entre el progreso productivo y las condiciones de marginalidad y atraso en que viven muchas personas.

²¹“...en los dos períodos democráticos más dilatados de la historia de España, la segunda República, y el reciente período posterior a la constitución de 1978, se ha establecido una regulación favorable al cooperativismo desde diferentes ángulos,.....” Chaves (1997: 262)

Sin embargo, la realidad indica que también son numerosas aquellas empresas de economía social que se crean por la propia iniciativa de sus fundadores, sin que influyan en su creación incentivos institucionales. Tal vez la explicación a esta última cuestión se encuentre en que la acción emprendedora de economía social sea de una *naturaleza distinta*, y que por ello no pueda explicarse en su totalidad desde el concepto tradicional de emprendedor, o que incluso, por su naturaleza, trascienda a ese concepto tradicional de emprendedor.

4.3.2.2. Factores relacionados con los antecedentes del emprendedor cooperativo

Es un grupo o categoría de factores se nutre de variables de perfil sociológico de los modelos generales de emprendimiento más conocidos, y se presume de ellos un efecto facilitador para la propensión a emprender. Conviene destacar que estos factores están recogidos en los modelos de Shapero (1975) y de Gartner (1985), en su dimensión común *Individuos*.

En una primera aproximación, los factores de esta categoría hacen referencia a los siguientes aspectos:

- Contexto familiar
- Relación previa con empresas
- Conocimientos previos
- Nivel educativo

El *contexto familiar* puede corresponder a un concepto más amplio que recoge todo tipo de influencias y situaciones de la familia ante la acción emprendedora. Para simplificar, el objetivo de investigación de este factor se limita por un lado a determinar si hay, o ha habido, algún miembro de la familia que ejerza una actividad empresarial, en cooperativas u otro tipo de empresas, y por otro si el individuo ha recibido algún tipo de ayuda familiar para emprender.

La relación previa con empresas y los *conocimientos adquiridos previamente*, supuestamente en empleos anteriores, hacen referencia, de manera conjunta, a la experiencia laboral por cuenta ajena que ha adquirido el individuo en la organización incubadora antes de tomar la decisión de emprender, juntando ambos en un factor latente común al que se denomina *experiencia laboral previa*, medido precisamente con posibles indicadores como: haber trabajado antes, y nivel de conocimiento o experiencia laboral adquiridos, de tipo general, técnica cualificada, o incluso directiva.

El *nivel educativo* corresponde al nivel formativo adquirido con los estudios que han realizado los individuos. El indicador para medir este factor sería el grado académico alcanzado con dichos estudios.

Además de los anteriores factores, y revisando nuevamente las aportaciones y modelos considerados, la clasificación de Verheul et al. (2002) incluye en sus *factores de oferta* las variables demográficas, en línea con los antecedentes del emprendedor, por lo que se deben considerar, al menos, aquellas variables demográficas más esenciales en el ámbito

de la economía y el emprendimiento cooperativo, como son la edad de los emprendedores, su género, o la posible participación de personas extranjeras en el proyecto cooperativo, siendo sus indicadores más corrientes, entre otros, la media de edad, la proporción entre hombres y mujeres y la proporción de extranjeros sobre el total de socios, respectivamente.

Podrían considerarse estas variables demográficas como criterios tradicionales para segmentar la muestra y los resultados. Sin embargo, eso equivaldría a perder cierta riqueza de información, en cuanto a conocer la influencia que tienen estas variables sobre el *desempeño* de la empresa y los *resultados personales*, por lo que se incorporan también al modelo estructural como factores latentes, medidos con un único indicador.

Por tanto, la lista definitiva de factores latentes de esta categoría que formarán parte del modelo estructural que estudia la influencia de los *antecedentes del emprendedor* en los *resultados personales* y en el *desempeño* o performance empresarial, será:

- ξ_{11} : Contexto familiar.
- ξ_{12} : Experiencia laboral previa
- ξ_{13} : Nivel educativo
- ξ_{14} : Edad
- ξ_{15} : Género
- ξ_{16} : Población extranjera

Con respecto a la relación de dichos factores latentes independientes con los factores dependientes del resultado emprendedor: *desempeño* o performance (η_1) y *resultados personales* (η_2), siguiendo el criterio anteriormente establecido, dichas relaciones se resumen en las siguientes:

- Una relación causal directa entre los diferentes factores latentes de esta categoría con los *resultados personales* (η_2).
- Una relación directa entre los factores latentes y el *desempeño* de la empresa (η_1), e indirecta con los *resultados personales* (η_2), mediando en dicha relación el *desempeño* de la empresa (η_1).

En el modelo estructural 1 (figura 2) que recoge dichas relaciones entre los factores latentes independientes de esta categoría y los factores de resultado, se establecen las siguientes hipótesis:

- Hipótesis H1.1a: El *contexto familiar* (ξ_{11}) tiene una influencia directa sobre los *resultados personales* (η_2).
- Hipótesis H1.1b: El *contexto familiar* (ξ_{11}) tiene una influencia directa sobre el *desempeño* o performance de la empresa (η_1), e indirecta sobre los *resultados personales* (η_2), a través del *desempeño* (η_1).
- Hipótesis H1.2a: La *experiencia laboral previa* (ξ_{12}) tiene una influencia directa sobre los *resultados personales* (η_2).
- Hipótesis H1.2b: La *experiencia laboral previa* (ξ_{12}) tiene una influencia directa sobre el *desempeño* o performance de la empresa (η_1), e indirecta sobre los *resultados personales* (η_2), a través del *desempeño* (η_1).

- Hipótesis H1.3a: El *nivel educativo* (ξ_{13}) tiene una influencia directa sobre los *resultados personales* (η_2).
- Hipótesis H1.3b: El *nivel educativo* (ξ_{13}) tiene una influencia directa sobre el *desempeño* o performance de la empresa (η_1), e indirecta sobre los *resultados personales* (η_2), a través del *desempeño* (η_1).
- Hipótesis H1.4a: La variable demográfica *edad* (ξ_{14}) tiene una influencia directa sobre los *resultados personales* (η_2).
- Hipótesis H1.4b: La variable demográfica *edad* (ξ_{14}) tiene una influencia directa sobre el *desempeño* o performance de la empresa (η_1), e indirecta sobre los *resultados personales* (η_2), a través del *desempeño* (η_1).
- Hipótesis H1.5a: La variable demográfica *género* (ξ_{15}) tiene una influencia directa sobre los *resultados personales* (η_2).
- Hipótesis H1.5b: La variable demográfica *género* (ξ_{15}) tiene una influencia directa sobre el *desempeño* o performance de la empresa (η_1), e indirecta sobre los *resultados personales* (η_2), a través del *desempeño* (η_1).
- Hipótesis H1.6a: La variable demográfica *población extranjera* (ξ_{16}) tiene una influencia directa sobre los *resultados personales* (η_2).
- Hipótesis H1.6b: La variable demográfica *población extranjera* (ξ_{16}) tiene una influencia directa sobre el *desempeño* o performance de la empresa (η_1), e indirecta sobre los *resultados personales* (η_2), a través del *desempeño* (η_1).

Cuadro 1: Indicadores para los factores latentes en la categoría: *Antecedentes del emprendedor*

Nombre indicador	Concepto
Contexto familiar (11)	
X111	Antecedentes de familiares empresarios
X112	Ayudas recibidas de los familiares
X113	Influencia de la familia para emprender
X114	Relaciones de otros familiares con las cooperativas
Experiencia laboral previa (12)	
X121	Grado de experiencia laboral general: 1:ninguna; 2: ocasional; 3: continuada
X122	Grado de experiencia en tareas de técnicas cualificadas (una escala similar)
X123	Grado de experiencia en tareas directivas (una escala similar)
Nivel educativo (13)	
X131	Nivel académico alcanzado: 1: sin estudios – 5: estudios universitarios
Edad (14)	
X141	Promedio de edad de los promotores (una escala por tramos de edad)
Género (15)	
X151	Proporción de mujeres sobre hombres (escala por porcentajes proporción)
Población extranjera (16)	
X161	Proporción de emigrantes sobre total (escala por porcentajes de proporción)

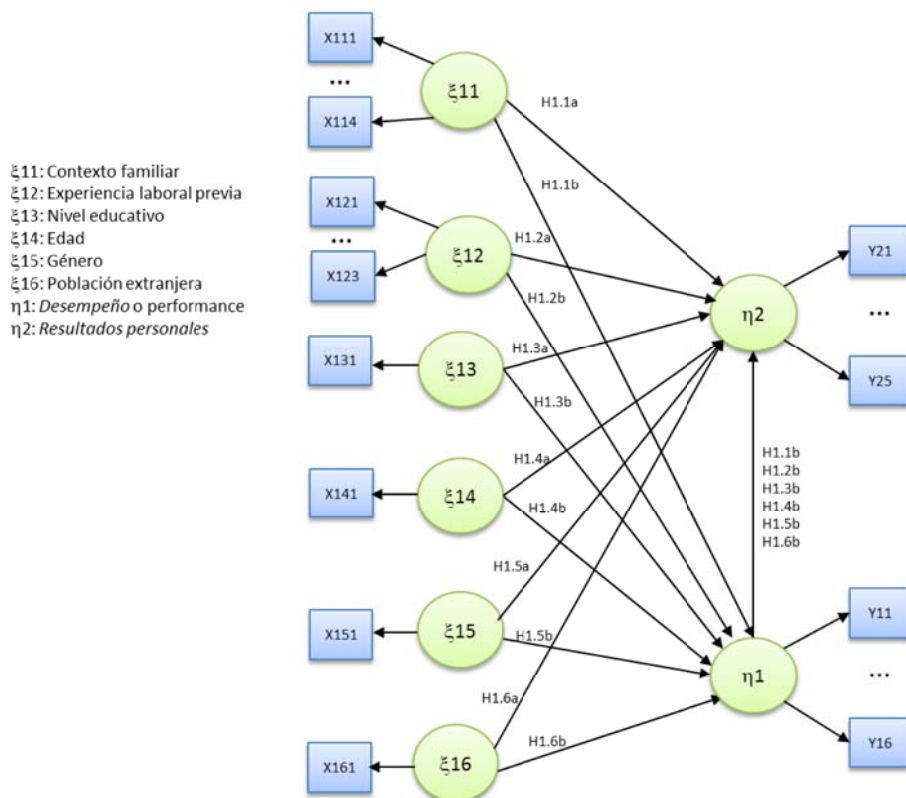
Fuente: elaboración propia

El siguiente paso consiste en establecer el conjunto de indicadores para cada uno de los factores latentes, que estarán recogidos en el cuadro 1. Para los factores de esta categoría de *antecedentes del emprendedor* es muy importante tener en cuenta que todos ellos corresponden a aspectos individuales de cada promotor o miembro de la cooperativa, y en ese sentido, obtener una respuesta individual de cada uno de ellos sería algo inviable.

Se trata por tanto de obtener un *valor colectivo*, ponderado y aproximado, de cada uno de los ítems que aparecen en el cuestionario, que pueda representar en conjunto a todos los promotores de la cooperativa, es decir, a los socios iniciales que decidieron crear la cooperativa. Dicho valor aproximado, representado con una escala de Likert, es el resultado de considerar, para cada indicador, la posible afectación entre los diferentes miembros iniciales de la cooperativa, y asignar aproximadamente un valor medio ponderado a cada indicador, dentro de la escala de Likert adoptada.

Como resultado de la especificación de los constructos independientes (reflectivos) con sus indicadores correspondientes, los factores latentes del resultado emprendedor y las relaciones causales definidas mediante las hipótesis antes establecidas, en la figura 2 se representa el modelo estructural 1, que recoge el impacto o la influencia de los antecedentes del emprendedor cooperativo sobre los resultados emprendedores:

Figura 2: Modelo estructural 1



Fuente: elaboración propia

4.3.2.3. Factores relacionados con las causas para el emprendimiento cooperativo

Aquí se recogen aquellos factores de empuje del entorno que obligan a una persona a emprender, como así lo ponen de manifiesto teorías como la teoría de la *marginación* y la teoría de la *organización incubadora* (Orellana y Martínez de Lejarza, 2013), uno de los argumentos principales para emprender en el ámbito cooperativo, aunque, y como se ha señalado anteriormente, no es el único factor, al existir en la iniciativa de creación de cooperativas de trabajo otros factores *pull* del entorno o de oportunidad.

Existe consenso en que las causas o situaciones comunes y frecuentes que *empujan* a emprender, son los siguientes:

- Situación de desempleo.
- Situación de exclusión social.
- Crisis en anterior empresa capitalista.
- Crisis en anterior cooperativa.

Díaz-Foncea (2012), establece una clasificación similar a la de Orellana y Martínez de Lejarza (2013) sobre los orígenes para el emprendimiento, en la que recoge algunas de estas opciones, y también establece un origen *exnovo* en la creación de cooperativas, cuando se parte de cero. Es decir, nueva empresa, nueva actividad y nuevos emprendedores, sin que intervengan miembros que provengan de empresas en crisis, ni otros elementos que supongan continuar con una situación anterior.

En realidad, el origen *exnovo* no es una causa para crear una cooperativa en los términos y el significado que aquí se ha dado, es decir, debido a un motivo *push* o de empuje basado en una necesidad. Es posible crear una cooperativa *exnovo* por parte de personas que están momentáneamente en paro, o en una situación de paro de larga duración o incluso en riesgo de exclusión social.

No obstante, también pueden crear una nueva CTA personas que tras haber finalizado sus estudios deciden emprender, fundamentalmente profesionales de oficio o jóvenes universitarios, que deciden crear una CTA antes que formar parte de la cola del paro. Eso también puede considerarse un motivo *push*.

Por tanto, y siguiendo un criterio de simplificación, se van a recoger todas las posibles causas para el emprendimiento en un único constructo o factor latente, denominado *causas para el emprendimiento*, identificado éste de la siguiente forma:

- ξ21: Causas para el emprendimiento

Este único factor, hace referencia a la posible situación inicial en la que se encuentran las personas justo antes de abordar el proyecto cooperativo, y que supone para ellos una causa efectiva o factor de empuje para iniciar el camino del emprendimiento.

Por tratarse de un factor latente *formativo*, y para completar el dominio de éste en cuanto a posibles causas para emprender, resultaría necesario incorporar el colectivo de personas que están en habitualmente en paro friccional, tanto autónomos como trabajando por cuenta ajena, es decir alternando periodos de actividad con periodos de desempleo, y que finalmente deciden emprender bajo la forma de cooperativa, para distinguirlas de aquellas personas en una situación de desempleo de larga duración.

También resultaría conveniente incorporar el colectivo de personas que inician su andadura laboral sin haber estado antes desempleadas, por ejemplo jóvenes que han finalizado sus estudios y deciden crear una cooperativa.

Por tanto, el conjunto de indicadores *formativos* que recogen y representan la totalidad del dominio de las causas o motivos *push* para emprender, es decir, para la creación de la cooperativa, se recogen en el cuadro 2, los cuales cubren el espectro total de causas o motivos *push* que empujan a las personas a crear la cooperativa.

Cuadro 2: Indicadores para el factor latente causas para el emprendimiento

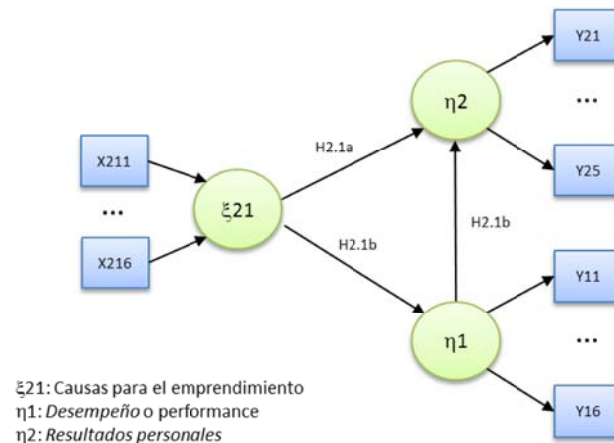
Nombre indicador	Concepto
Causas para el emprendimiento (ξ_{21})	
X211	Jóvenes en su primer empleo tras finalizar estudios
X212	Empleados ocasionales o autónomos, y en paro friccional
X213	Parados de larga duración
X214	Personas en inserción social
X215	Provenientes de crisis en anterior empresa capitalista
X216	Provenientes de crisis en anterior cooperativa

Fuente: elaboración propia

Las relaciones causales más importantes de este factor latente con los factores de *resultado*, permiten enunciar las siguientes hipótesis, las cuales permiten establecer el modelo estructural 2 (figura 3):

- Hipótesis H2.1a: las *causas para el emprendimiento* (ξ_{21}) tienen una influencia directa sobre los *resultados personales* (η_2).
- Hipótesis H2.1b: las *causas para el emprendimiento* (ξ_{21}) tienen una influencia directa sobre el *desempeño* o performance de la empresa (η_1), e indirecta sobre los *resultados personales* (η_2), a través del *desempeño* (η_1).

Figura 3: Modelo estructural 2



Fuente: elaboración propia

4.3.2.4. Relaciones con los agentes del entorno

Hacer un análisis pormenorizado de los recursos y capacidades de estas pequeñas organizaciones resulta inadecuado, debido a las características, el reducido tamaño y la heterogeneidad de las empresas estudiadas.

Si sus recursos materiales suelen ser más bien escasos, no digamos ya de los *intangibles*, organizativos o tecnológicos. Tan sólo se salvarían algunos aspectos del *capital humano*, y otros relativos, fundamentalmente, al *capital relacional*, como son la propia reputación o las relaciones con los agentes del entorno.

En cuanto a las capacidades y competencias de las cooperativas de trabajo asociado estudiadas, por muy pequeñas que éstas sean, se presume que todas ellas deben poseer y tener establecidas las mínimas y suficientes capacidades de primer orden, es decir, competencias operativas, para poder afrontar las actividades del negocio. En caso contrario estarían fuera del mercado y desaparecerían, por lo que esto resulta obvio y tampoco es relevante para la investigación.

Para otro tipo de capacidades de orden superior, hasta alcanzar el nivel de las *capacidades dinámicas*, de nuevo hay que señalar que estas empresas, salvo en algunas facetas parciales de la innovación, y sólo unas pocas, el resto de empresas no se dedica a desarrollar este tipo de capacidades.

El *capital humano* podría ser un intangible a considerar, aunque ya está implícito de alguna forma en otros factores latentes, como por ejemplo la *Forma contractual*. Tan sólo queda analizar algunos de los intangibles representativos del *capital relacional* de la

empresa en cuanto a las diferencias significativas que pudieran darse entre las cooperativas estudiadas y su posible impacto en el *resultado emprendedor*.

Al margen de la *imagen y reputación*, intangibles representativos del *capital relacional* y que tampoco son esenciales en estas microempresas, el grado o la intensidad en las relaciones desarrolladas con agentes del entorno, como pueden ser con empresas consultoras, proveedores, clientes, otras cooperativas, entidades públicas o asociaciones profesionales, esto determinará la posible variabilidad y diferencias entre cooperativas, y medirá el diferente grado de afectación al *desempeño* o performance empresarial, la relación causal más evidente a constatar entre este tipo de factor latente y las variables de *resultado*, aunque conviene conocer también su posible influencia sobre los *resultados personales*.

Por tanto, se establece un factor latente denominado *relaciones con los agentes del entorno*, medido con un conjunto de indicadores *reflectivos* que se identifica de la siguiente forma:

■ ξ_{31} : Relaciones con los agentes del entorno

Como se ha señalado, se presume que el desarrollo por parte de la empresa de las *relaciones con los agentes del entorno* tiene una influencia causal directa sobre el nivel de *desempeño* o performance de la misma (η_1), e indirecta con los *resultados personales* (η_2), a través del desempeño (η_1), siguiendo el criterio establecido.

Aunque también se analizará la relación directa entre las *relaciones con los agentes del entorno* y los *resultados personales*, dando lugar al modelo estructural 3 (figura 4), en el cual se establecen las siguientes hipótesis:

- Hipótesis H31a: Las *relaciones con los agentes del entorno* (ξ_{31}) tienen una influencia directa sobre los *resultados personales* (η_2).
- Hipótesis H3.1b: Las *relaciones con los agentes del entorno* (ξ_{31}) tienen una influencia directa sobre el *desempeño* o performance de la empresa (η_1), e indirecta sobre los *resultados personales* (η_2), a través del *desempeño* (η_1).

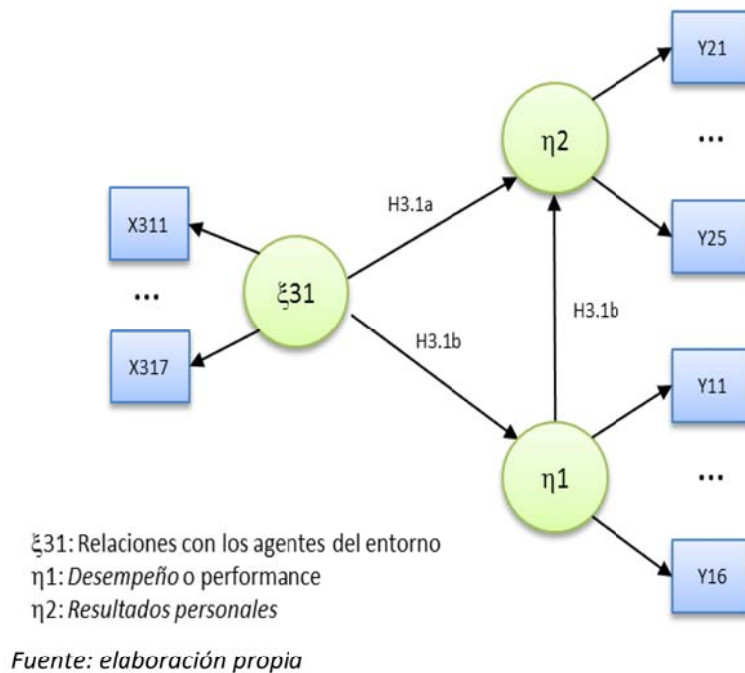
La lista de indicadores *reflectivos* se muestra a continuación, en el cuadro 3, que miden el grado de formalización o de desarrollo alcanzado por la empresa en dichas relaciones con los agentes del entorno.

Cuadro 3: Indicadores para el factor latente: *Relaciones con los agentes del entorno*

Nombre indicador	Concepto
<i>Relaciones con los agentes del entorno</i> (ξ_{31})	
X311	Con proveedores (relaciones de carácter estable y a largo plazo)
X312	Con clientes (como clientela fija o fidelizada, al margen de cifras de ventas)
X313	Con empresas de diferentes sectores
X314	Con otras cooperativas
X315	Con asesores y empresas de consultoría
X316	Con asociaciones profesionales y empresariales
X317	Con Entidades Públicas en general

Fuente: elaboración propia

Figura 4: Modelo estructural 3



4.3.2.5 .Forma contractual

Para finalizar la revisión de algunos de los factores determinantes más relevantes del proceso emprendedor conviene analizar, aunque sea de forma somera, los aspectos organizativos y contractuales que afectan a estas organizaciones, debidos, como se ha señalado en la introducción, a las especificidades de este tipo de organizaciones.

Conviene señalar que, debido al reducido tamaño de las cooperativas estudiadas, puede hacerse la presunción para aquellos factores *organizativos* que se derivan de la *Forma contractual de Trabajo Asociado* (FCTA), que el impacto de dichos factores sobre los factores del *resultado emprendedor* no debería resultar significativo.

Si se trata de cooperativas de gran tamaño, con múltiples e importantes interacciones entre los diferentes órganos de gobierno, gestión y control de la cooperativa²², con una profusión de niveles directivos, comités, y otros mecanismos de coordinación y control, el análisis de este tipo de factores *organizativos*, *estructurales* y *contractuales*, tiene bastante sentido. En ese mayor tamaño de la organización, los problemas de agencia estarían más pronunciados.

No obstante, dada la importancia de estos factores, y teniendo en cuenta el tamaño y características de las cooperativas estudiadas, aquí se va a hacer tan solo una consideración trivial, evaluando el talante y el ambiente de mayor centralización, o de

²²Consejo Rector, Asamblea y gerencia, presumiblemente ésta a cargo de un profesional no socio.

mayor delegación, entre los miembros de la cooperativa sobre la actividad y las decisiones del compañero que ejerce el papel de gerente, que en principio y por la propia definición de cooperativa, debería ser un ambiente descentralizado y de alta confianza, con un problema de agencia prácticamente nulo, o bastante atenuado, al estar constituida la cooperativa por muy pocas personas (Jensen y Meckling, 1976).

Se trata de determinar el grado de control o presión que en cada cooperativa ejercen los socios-compañeros, y cómo afecta eso a los factores de *resultado*, dentro del papel, como miembros de la junta rectora y/o de la asamblea, que actúan sobre la figura del gerente, otro socio-compañero, teniendo en cuenta las peculiaridades de la relación circular o triangular de *agencia* que se produce en organizaciones donde los trabajadores ostentan al mismo tiempo derechos de propiedad y de control, y derechos sobre el residual (Fama,1980; Fama y Jensen, 1980, 1983a y 1983b; Jensen, 1983 y 1993).

Por tanto, se considera un único factor latente, denominado *forma contractual*, para destacar la peculiar forma organizativa y de relación contractual de las cooperativas de trabajo asociado, caracterizada por esa *relación de agencia*, también peculiar, y que será identificado de la siguiente forma:

■ ξ_{41} : Forma contractual

Las relaciones entre este factor latente con los factores de *resultado* pueden resumirse de acuerdo a los siguientes razonamientos:

- Una influencia directa de la *forma contractual* sobre ambos factores de *resultado*, dado que los socios de la cooperativa, a la vez que son trabajadores, también forman parte de los órganos de gobierno y son propietarios de la empresa, y los aspectos que de este constructo inciden en ambos resultados.
- La *forma contractual* afecta preferentemente y de forma directa al desarrollo de las actividades de la empresa, y por tanto al *desempeño* o performance de la misma, y esto incide indirectamente en los *resultados personales*, al ejercer el desempeño un efecto mediador sobre dicha relación.

Por tanto, se establece el modelo estructural 4 (figura 5), el cual recoge dichas relaciones bajo las siguientes hipótesis:

- Hipótesis H41a: La *forma contractual* (ξ_{41}) tiene una influencia directa sobre los *resultados personales* (η_2).
- Hipótesis H4.1b: La *forma contractual* (ξ_{41}) tiene una influencia directa sobre el *desempeño* o performance de la empresa (η_1), e indirecta sobre los *resultados personales* (η_2), a través del *desempeño* (η_1).

El cuadro 4 recoge el conjunto de indicadores *reflectivos* de este constructo con los que se trata de determinar, entre otras cosas, el grado de control o de presión, como miembros de la Junta Rectora o de la Asamblea, que ejercen los socios sobre la figura del gerente,

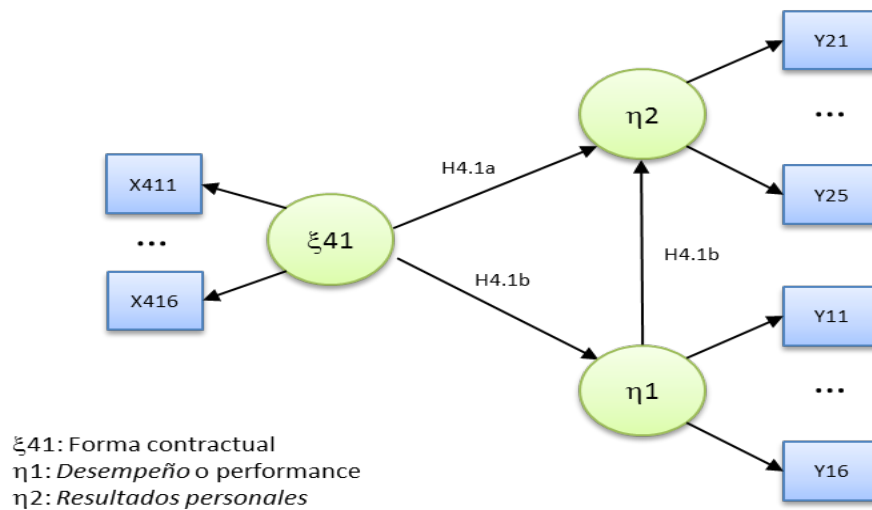
otro socio-compañero que ha decidido asumir tareas directivas, o que ha sido designado para ello.

Cuadro 4: Indicadores para el factor latente: *Forma contractual*

Nombre indicador	Concepto
<i>Forma contractual</i> (ξ41)	
X411	Existe un fuerte control de la Junta Rectora o la Asamblea hacia la figura del gerente
X412	Existe una importante contestación diaria de los socios a las decisiones operativas del gerente
X413	Hay un alto grado de parentesco o de amistad previa entre los socios
X414	Los miembros de la Junta rectora toman decisiones sesgadas, favoreciendo sus intereses personales
X415	Han existido conflictos por decisiones polémicas del gerente o de la Junta Rectora
X416	Suele haber consenso entre los órganos de gobierno, como norma general

Fuente: elaboración propia

Figura 5: Modelo estructural 4



Fuente: elaboración propia

4.4. METODOLOGÍA, RESULTADOS Y DISCUSIÓN

4.4.1. Metodología de investigación

Los modelos estructurales obtenidos han sido procesados con el software Smart-PLS 2.0, tras realizar en éste las especificaciones necesarias y la entrada de datos. En todos los modelos estructurales se han establecido relaciones causales directas de los constructos exógenos con ambos factores del *resultado emprendedor*: η_1 : Desempeño o performance de la empresa, y η_2 : Resultados personales.

Así mismo, en todos los modelos se establece una relación causal directa del desempeño (η_1) hacia los *resultados personales* (η_2), lo que implica analizar el posible efecto mediador que ejerce la variable *desempeño* (η_1) en la relación causal directa establecida entre los constructos independientes del modelo ξ_{ij} y los *resultados personales* (η_2), o bien la relación indirecta de esos constructos explicativos ξ_{ij} con los *resultados personales* (η_2) a través del *desempeño* (η_1), es decir, la relación que se representa como: $\xi_{ij} \rightarrow \eta_1 \rightarrow \eta_2$.

En el análisis de resultados, en cada modelo se realiza una evaluación del instrumento de medida, junto con la evaluación del modelo estructural, su calidad y capacidad predictiva, y el contraste de las hipótesis establecidas en el apartado anterior, obteniendo una serie de conclusiones que serán comentadas en cada modelo, y en su conjunto resumidas en el apartado siguiente.

Cuadro 5: Ficha técnica de investigación

1. Definición de los <i>objetivos</i> de la investigación	Análisis de los factores determinantes del proceso emprendedor de las CTA creadas en la Comunidad Valenciana entre los años 2008 y 2014, en su relación con los resultados emprendedores
2. Descripción del <i>Universo</i>	633 CTA creadas en ese periodo
3. Metodología de <i>selección</i> de la muestra	Muestreo aleatorio simple
4. <i>Tamaño</i> de la muestra	Contactos definitivos para envío y cumplimentación de los cuestionarios: 546 CTA Finalmente han respondido 103 CTA Que supone una tasa de respuesta con respecto a: <ul style="list-style-type: none"> • Empresas contactadas (546): 18'65% • Población(633): 16'27%
5. Margen de <i>confianza</i> y margen de <i>error</i> de los resultados presentados	Errores: ***p < 0,001 **p < 0,01 *p < 0,05 Niveles de confianza: 99'9%, 99% y 95%
6. <i>Técnicas</i> aplicadas para realizar el trabajo de campo	Cuantitativa: cuestionarios cumplimentados por las CTA
7. <i>Período</i> de recogida de la información	Diciembre de 2014 a junio de 2015

La evaluación del instrumento de medida se realiza tanto a nivel de ítem individual o indicador, como a nivel de constructo. En el primer caso se determinarán para cada variable latente aquellos indicadores que han permanecido y los que se han eliminado, al

no alcanzar el valor de 0'7 en su carga estandarizada (en el caso de indicadores reflectivos), realizando un somero análisis sobre los indicadores que han permanecido y aquellos que han sido depurados.

Para evaluar el modelo de medida a nivel de constructo, se analizan para cada uno de ellos los resultados de índices de fiabilidad compuesta y varianza extraída promedio (AVE), así como la comparación entre la raíz cuadrada del AVE y las correlaciones que dichos constructos tienen con el resto de variables latentes presentes en el modelo.

En la evaluación del modelo estructural se analizan los valores R^2 y Q^2 de los constructos dependientes, que determinan la cantidad de la varianza de las variables endógenas que es explicada por los constructos que las predicen, así como el poder predictivo del modelo estructural.

En el caso particular del modelo 1, que incorpora seis constructos independientes, se calcula el indicador f^2 , conocido también como *Effect size* (Cohen, 1998), para explorar los cambios en el indicador R^2 y determinar si la relación o influencia de una variable latente concreta sobre un constructo dependiente tiene un impacto significativo (Chin, 1998).

Para determinar el grado de significatividad de los coeficientes *path*, además de los valores t de Student obtenidos con *Bootstrapping*, se reportan también intervalos de confianza. La evaluación del modelo estructural se completa con el análisis de la relación indirecta de los constructos independientes sobre *los resultados personales* (η_2), a través del *desempeño* o performance (η_1), es decir, el efecto mediador del *desempeño* en dicha relación. Dicho análisis de la mediación, se completa con el cálculo de indicador VAF, o *Variance accounted for* (Hair et al., 2014).

4.4.2. Resultados y discusión

4.4.2.1. Factores del resultado emprendedor

Como paso previo a la exposición de los modelos estructurales planteados, conviene revisar y depurar en su caso el instrumento de medida referido a las dos variables dependientes del resultado emprendedor. Hay que precisar que la depuración que se plantea aquí ha de realizarse en los cuatro modelos estructurales expuestos, y en todos ellos coinciden los ítems a eliminar.

Todos los indicadores reflectivos del constructo *resultados personales* resultan ser altamente significativos, con cargas factoriales superiores a 0'89 y valores t-Student también muy altos. De igual modo, los índices de fiabilidad compuesta y varianza extraída son también muy altos, lo que viene a evaluar muy positivamente la validez convergente (consistencia interna del constructo) y la calidad del instrumento de medida.

En cuanto al constructo *desempeño* o performance de la empresa, resultan ser no significativos los indicadores Y12 e Y13, relacionados respectivamente con la evolución o crecimiento de la plantilla y evolución de la inversión productiva, con unos niveles de carga estandarizada muy bajos, en torno a 0'3. El resto de indicadores han tomado valores muy altos.

Lo más destacable es precisamente la eliminación del indicador (Y12) que hace referencia a la *formación de empleo*, y a la evolución de la plantilla, que pone de manifiesto la disparidad de las CTA en cuanto a sus políticas de recursos humanos, tanto en la ampliación del número de socios-trabajadores, como en la contratación de trabajadores no socios.

También la *evolución de las inversiones* de carácter productivo, medido por el indicador Y13, es otro aspecto donde las cooperativas muestran importantes diferencias, como así han puesto de manifiesto los resultados, ya que, después del esfuerzo inversor inicial y dadas sus restricciones legales al no poder acudir a ampliaciones de capital, los proyectos de inversión productiva adicionales en estas pequeñas empresas resultan en muchas ocasiones muy difíciles de llevar a cabo y financiar con recursos propios, debiendo acudir al endeudamiento.

4.4.2.2. Antecedentes del emprendedor

Los ítems depurados en este modelo han sido X114 y X121, asociado el primero de ellos a las relaciones de otros familiares con el mundo cooperativo, y el segundo con el grado de experiencia laboral general. Al parecer, en el contexto familiar no ha habido antecedentes claros, o al menos generalizados, de otros familiares que hayan sido cooperativistas (X114) o haber estado relacionados con el mundo cooperativo, a pesar de existir algunos antecedentes de familiares empresarios (X111), de haber conseguido ayudas de los familiares (X112), y de recibir de la familia ciertas influencias para emprender (X113).

El otro ítem eliminado, X121, corresponde al grado de experiencia laboral en general, el cual probablemente ha sido mal interpretado o sesgado en favor de los otros dos tipos de experiencia, en tareas técnicas cualificadas (X122), y en tareas directivas y de gestión (X123). Los cuadros 6 y 7 recogen los resultados que evalúan el instrumento de medida a nivel de indicador y a nivel de constructo, es decir, fiabilidad individual de los ítems, y fiabilidad compuesta, validez convergente y validez discriminante de los constructos.

El ítem X122, relativo al grado de experiencia en tareas técnicas cualificadas, como se ha señalado, a pesar de tener sólo una carga factorial de 0'6760, se mantiene en el modelo, sin que esto llegue a afectar de forma negativa al constructo implicado, *experiencia laboral previa* (ξ_{12}), ya que su índice de varianza extraída alcanza un valor de 0'5688, y la fiabilidad compuesta un valor de 0'7232, resultando por ello aceptables. El resto de indicadores y constructos cumplen también con los requisitos exigidos de fiabilidad y validez.

Los resultados para evaluar el modelo estructural se recogen en los cuadros 8, 9 y 10. El indicador de R^2 arroja un valor de 0'5428 para el constructo *desempeño* o performance de la empresa (η_1), y de 0'9057 para el constructo *resultados personales* (η_2), lo que confiere al modelo en su conjunto un poder predictivo *moderado* en cuanto al primer constructo dependiente y un poder predictivo *importante* o *relevante* en cuanto al segundo. Además, los valores de Q^2 son también positivos para ambas variables dependientes, lo que indica que el modelo en su conjunto tiene *relevancia* predictiva.

Además, cuando el modelo contiene varios constructos exógenos, como ocurre en este caso, y contribuyen todos de manera conjunta a la R^2 de la variable dependiente, conviene explorar los cambios que se producen en el indicador R^2 como consecuencia de eliminar alguno de ellos, para determinar si la relación o influencia de una variable latente concreta tiene un impacto significativo sobre las variables dependientes. Es decir, se trata de calcular el indicador f^2 .

El cuadro 10 presenta los resultados del dicho indicador f^2 para los diferentes constructos de este modelo, el cual muestra una cierta disparidad en cuanto a la relevancia predictiva de los constructos exógenos. También se observa que el constructo ξ_{16} : *población extranjera*, como variable independiente no tiene relevancia predictiva para ninguna de las variables dependientes.

El cuadro 8 reporta los resultados para el *contraste de hipótesis*, obtenidos por los dos métodos propuestos, los valores de t de Student y la prueba no paramétrica de intervalos de confianza de los coeficientes de regresión (*path coefficients*), obtenidos mediante *bootstrapping*. Se comprueba que ambos métodos son coincidentes en sus resultados.

Para el constructo ξ_{11} : *contexto familiar*, se observa que su influencia en el *desempeño* o la performance de la empresa: η_1 (hipótesis H1.1b) no es significativa, y no se espera por esa razón que el *desempeño* tenga un efecto mediador sobre los *resultados personales*. Sin embargo, se observa una gran influencia directa y significativa ($\beta=0'2883$) sobre los *resultados personales*: η_2 (hipótesis H1.1a).

Por el contrario, la *experiencia laboral previa* (ξ_{12}) tiene el comportamiento opuesto. Es decir, no existe una relación significativa de la *experiencia laboral previa* con los *resultados personales* (η_2), como así se refleja en los resultados (hipótesis H1.2a), con un valor negativo muy próximo a cero de su coeficiente de regresión ($\beta=-0'0149$), lo que significa que, efectivamente dicho coeficiente es nulo, o tiende a cero.

Por otra parte, sí existe una importante relación directa entre la *experiencia laboral previa* de los miembros de las empresas y los resultados derivados del *desempeño* o performance (η_1), como consecuencia lógica de la aplicación y el aprovechamiento de dicha experiencia en la actividad de la empresa (hipótesis H1.2b), con un coeficiente

$\beta=0'3721$, por encima del nivel mínimo de 0'2 e incluso del nivel ideal que señala Chin (1998).

Por otra parte, el constructo *nivel educativo* (ξ_{13}) tiene una relación importante y muy significativa con ambos factores de resultado (hipótesis H1.3a y H1.3b) con coeficientes de valores $\beta=0'2764$ para el *desempeño* (η_2), y $\beta=0'4051$ para los *resultados personales* (η_2).

En cuanto a la *edad* (ξ_{14}), esta variable demográfica tiene un fuerte impacto en el *desempeño* de la empresa (η_1), (hipótesis H1.4b), con un alto coeficiente de regresión $\beta=0'4420$, pero no tiene la misma influencia sobre los *resultados personales* (η_2), que alcanza un coeficiente de regresión $\beta=0'0710$, también no significativo estadísticamente y muy próximo a cero (hipótesis H1.4a).

Por lo que se refiere al *género* (ξ_{15}), otra variable demográfica incluida en el modelo, ésta tiene una relación muy significativa con los *resultados personales* (η_2), (hipótesis H1.5a), aunque con un coeficiente de regresión más atenuado que los casos anteriores ($\beta=0'1717$).

También tiene una relación directa con el *desempeño* (η_1), (hipótesis H1.5b), con una carga factorial importante sobre la variable dependiente ($\beta=0'2508$), si bien es significativa a un nivel de confianza del 95%, solamente.

Por último, la variable demográfica población extranjera (ξ_{16}), incluida en el modelo, corresponde a la proporción de socios-trabajadores con nacionalidad diferente a la española con respecto al total de socios.

Este colectivo ha resultado ser una minoría en el conjunto de la muestra, con la excepción de un par de empresas encuestadas, un restaurante y un comercio, donde precisamente todos ellos eran extranjeros, de la misma nacionalidad y con fuertes lazos familiares o de amistad entre ellos.

En todo caso, esta variable exógena no se relaciona de manera significativa con ninguna de las variables endógenas de resultado (hipótesis H1.6a - H1.6b), con valores de β muy próximos a cero para cada variable dependiente: η_1 y η_2 (-0'0477 y 0'051 respectivamente).

Estos resultados se ven apoyados además por el análisis realizado mediante el indicador f^2 , que establece la relevancia predictiva de los diferentes constructos exógenos del modelo sobre ambas variables endógenas representativas de los resultados del emprendimiento (cuadro 10).

Así, al contrastar los resultados anteriores con la información que reporta el cuadro 10, en aquellos constructos en los que las relaciones entre ellos y las variables endógenas han resultado no significativas, la relevancia predictiva de dichos constructos es muy pequeña, o incluso nula. Por el contrario, cuando la relevancia predictiva de la variable predictora es mediana o amplia, la relación entre ella y el constructo endógeno ha resultado altamente significativa.

A continuación se procede a analizar los efectos de mediación del *desempeño* o *performance* de la empresa (η_1) en la relación indirecta que tienen cada uno de los constructos del modelo con los *resultados personales* (η_2), considerando la información recogida en el cuadro 12.

Las relaciones que aparecen en el cuadro 11 se refieren a la mediación que ejerce la variable endógena *desempeño* (η_1) sobre la relación directa $\xi_{1j} \rightarrow \eta_2$, es decir, la relación $\xi_{1j} \rightarrow \eta_1 \rightarrow \eta_2$, que como puede observarse, son todas significativas a excepción de la primera y la última, o sea, las relaciones del constructo *contexto familiar* (ξ_{11}), y el de población extranjera (ξ_{16}), con el *desempeño* (η_1). Si se consultan los resultados del contraste de hipótesis, las relaciones directas $\xi_{11} \rightarrow \eta_1$, y $\xi_{16} \rightarrow \eta_1$, han resultado no significativas, con lo que difícilmente el *desempeño* (η_1) puede ejercer un papel mediador en la relación entre esos constructos y los *resultados personales* (η_2).

Por tanto, y a tenor de lo que indica el cuadro 11, el resto de las relaciones de mediación son significativas, y debe evaluarse el tipo de mediación que ejerce el *desempeño* de la empresa (η_1) en la relación existente entre cada constructo independiente ξ_{1j} y los *resultados personales* (η_2).

A la vista de los resultados en el cuadro 12, la mediación del *desempeño* o *performance* (η_1) en la relación entre la *experiencia laboral previa* (ξ_{12}) y los *resultados personales* (η_2), con un índice $VAF=0'9218$, por encima del valor de referencia de $0'8$, se puede afirmar que es una mediación *total*.

Esto además, tiene mucho sentido, ya que la relación directa entre *experiencia laboral previa* y *resultados personales* ha resultado ser no significativa, lo que explicaría el papel de moderación total por parte del *desempeño*.

Prácticamente en la misma situación se encuentra la relación con el constructo *edad* (ξ_{14}), con un valor de $VAF=0'7884$, también por la misma razón, la no significatividad de la relación directa entre la *edad* y los *resultados personales*, y la importante relación o influencia de la *edad* sobre el *desempeño*.

Para los efectos de mediación del *desempeño* (η_1) en la relación entre los constructos *nivel educativo* (ξ_{13}) y *género* (ξ_{15}), con los *resultados personales* (η_2), con valores de VAF en torno a $0'46$, su tipo de mediación es *parcial*.

A modo de conclusión, algunos de los factores determinantes incluidos en esta categoría, denominada *antecedentes personales* del emprendedor, tienen un importante impacto en las expectativas y en los *resultados personales*, como consecuencia de los orígenes familiares de los emprendedores y de las influencias y ayudas recibidas de la familia (ξ_{11}), de su *nivel educativo* (ξ_{13}) o incluso de su *género* (ξ_{15}).

El primero de ellos, el origen familiar, no tiene en principio relación aparente con el *desempeño* en la empresa, mientras que los otros dos, el nivel educativo y el género sí que la tienen, y se presume de ellos diferentes capacidades y comportamientos en la ejecución del trabajo, lo que incide en el *desempeño* y en los resultados en la empresa. Cabría preguntarse entonces cuál es el grado de influencia de estos dos últimos factores sobre los *resultados personales* provocados por el efecto mediador del *desempeño*.

Otros aspectos estudiados de los *antecedentes personales* del emprendedor, la *experiencia laboral previa* (ξ_{12}), y la *edad* para comenzar el emprendimiento (ξ_{14}), están estrechamente relacionados con el *desempeño*, pero sin relación alguna, al menos directa, con los *resultados personales*. Sólo el análisis de los efectos mediadores del *desempeño* revela la influencia indirecta por parte de éste en dichas relaciones. Finalmente, y como se ha justificado anteriormente, el factor (ξ_{16}): *población extranjera*, ha resultado no significativo en cualquier tipo de relación.

Cuadro 6: Modelo estructural 1 – fiabilidad y validez convergente del instrumento de medida

Variable latente	Indicador	Carga estandarizada	Valor t	Fiabilidad compuesta	AVE (varianza extraída promedio)
☒11	X111	0,9190	68,0241***	0,8949	0,7401
	X112	0,8046	22,7138***		
	X113	0,8535	23,5352***		
☒12	X122	0,6760	6,2120***	0,7232	0,5688
	X123	0,8250	9,7735***		
☒13	X131	1,0000	0,0000	1,0000	1,0000
☒14	X141	1,0000	0,0000	1,0000	1,0000
☒15	X151	1,0000	0,0000	1,0000	1,0000
☒16	X161	1,0000	0,0000	1,0000	1,0000
☞1	Y11	0,9750	98,5888***	0,9507	0,8291
	Y14	0,9251	69,8746***		
	Y15	0,9413	55,9156***		
	Y16	0,7899	16,7796***		
☞2	Y21	0,9039	49,0359***	0,9627	0,8378
	Y22	0,9238	75,3635***		
	Y23	0,9148	64,6935***		
	Y24	0,8482	28,9429***		
	Y25	0,9810	203,7174**		

***p < 0,001

**p < 0,01

*p < 0,05

Cuadro 7: Modelo estructural 1 – validez discriminante del instrumento de medida

Vari able latente	1	2	3	4	5	6	7	8
1: ☒11	0,8603							
2: ☒12	0,7236	0,7542						
3: ☒13	0,0174	0,1099	1,0000					
4: ☒14	-	-	-	1,0000				
	0,1063	0,2234	0,4649					
5: ☒15	0,3595	0,3927	0,1468	-	1,000			
				0,1873				
6: ☒16	0,0475	0,0787	-	-	-	1,000		
			0,0820	0,1203	0,0267			
7: ☒1	0,4684	0,5221	0,2839	0,1132	0,4292	-	0,9105	
						0,104		
8: ☒2	0,6147	0,5853	0,4401	-	0,5517	-	0,882	0,9153
				0,0502		0,070		

Diagonal: Raíz cuadrada de la Varianza Extraída Promedio (AVE)

Triángulo inferior: correlaciones entre las variables latentes

Cuadro 8: Modelo estructural 1 – contraste de hipótesis

Hipótesis	Relación	β estandarizado	Valor t	Intervalo de confianza		Observaciones
				Perce	Perce	
				ntil 0,025	ntil 0,975	
H1.1b	$\xi_{11} \rightarrow \zeta_1$	0,1512	1,6385	-	0,3533	n.s.
				0,0149		
H1.1a	$\xi_{11} \rightarrow \zeta_2$	0,2883	6,2522***	0,1967	0,3827	
H1.2b	$\xi_{12} \rightarrow \zeta_1$	0,3721	2,8374**	0,1190	0,6147	
H1.2a	$\xi_{12} \rightarrow \zeta_2$	-0,0189	0,3448	-		n.s.
				0,1276	0,0919	
H1.3b	$\xi_{13} \rightarrow \zeta_1$	0,4051	5,6720***	0,2654	0,5394	
H1.3a	$\xi_{13} \rightarrow \zeta_2$	0,2764	5,6796***	0,1830	0,3733	
H1.4b	$\xi_{14} \rightarrow \zeta_1$	0,4420	4,3670***	0,2554	0,6474	
H1.4a	$\xi_{14} \rightarrow \zeta_2$	0,0710	1,5722	-		n.s.
				0,0211	0,1580	
H1.5b	$\xi_{15} \rightarrow \zeta_1$	0,2508	2,2397*	0,0426	0,4779	
H1.5a	$\xi_{15} \rightarrow \zeta_2$	0,1717	4,6645***	0,0981	0,2422	
H1.6b	$\xi_{16} \rightarrow \zeta_1$	-0,0477	0,7080	-		n.s.
				0,1786	0,0853	
H1.6a	$\xi_{16} \rightarrow \zeta_2$	0,0161	0,5365	-		n.s.
				0,0443	0,0710	
H1.1b	$\zeta_1 \rightarrow \zeta_2$	0,5985	13,2232***	0,5084	0,6830	
H1.2b						
H1.3b						
H1.4b						
H1.5b						
H1.6b						

***p < 0,001 **p < 0,01 *p < 0,05

Cuadro 9: Modelo estructural 1 – valoración del modelo estructural

Variable latente	R ²	Q ²
ζ_1	0,542	0,448
ζ_2	0,905	0,743

Cuadro 10: Modelo estructural 1 - Relevancia predictiva de los constructos exógenos (prueba f^2)

Constructo	R^2 incluida		R^2 excluida		Indicador f^2		Relevancia predictiva	
	ξ_1	ξ_2	ξ_1	ξ_2	ξ_1	ξ_2	ξ_1	ξ_2
ξ_{11}	0,542	0,905	0,531	0,869	0,025	0,387	pequeña	amplia
ξ_{12}	0,542	0,905	0,483	0,905	0,130	0,002	pequeña	nula
ξ_{13}	0,542	0,957	0,418	0,861	0,271	0,466	moderada	amplia
ξ_{14}	0,542	0,905	0,400	0,902	0,310	0,032	moderada	pequeña
ξ_{15}	0,542	0,957	0,493	0,887	0,107	0,191	pequeña	moderada
ξ_{16}	0,542	0,905	0,540	0,905	0,006	0,007	nula	nula

Cuadro 11: Modelo estructural 1 – Intervalo de confianza de los efectos mediadores

Relación	Percentil 0,025	Percentil 0,975	Observaciones
$\xi_{11} \rightarrow \xi_1 \rightarrow \xi_2$	-0,0090	0,2127	No significativo
$\xi_{12} \rightarrow \xi_1 \rightarrow \xi_2$	0,0618	0,3836	
$\xi_{13} \rightarrow \xi_1 \rightarrow \xi_2$	0,1563	0,3308	
$\xi_{14} \rightarrow \xi_1 \rightarrow \xi_2$	0,1474	0,3895	
$\xi_{15} \rightarrow \xi_1 \rightarrow \xi_2$	0,0202	0,2838	
$\xi_{16} \rightarrow \xi_1 \rightarrow \xi_2$	-0,1077	0,0516	No significativo

Cuadro 12: Modelo estructural 1 – Tipos de mediación - cálculo de la VAF

Relación	β estandarizado	Efecto directo $\xi_{1j} \rightarrow \xi_2$	Efecto indirecto $\xi_{1j} \rightarrow \xi_1 \rightarrow \xi_2$	Efecto total	Variancia explicada for	Tipo de mediación
$\xi_{12} \rightarrow \xi_1$	0,3721					
$\xi_{12} \rightarrow \xi_2$	-0,0189	0,0189	0,2227	0,2416	0,9218	Total
$\xi_{13} \rightarrow \xi_1$	0,4051					
$\xi_{13} \rightarrow \xi_2$	0,2764	0,2764	0,2425	0,5189	0,4673	Parcial
$\xi_{14} \rightarrow \xi_1$	0,4420					
$\xi_{14} \rightarrow \xi_2$	0,0710	0,0710	0,2645	0,3355	0,7884	Total
$\xi_{15} \rightarrow \xi_1$	0,2508					
$\xi_{15} \rightarrow \xi_2$	0,1717	0,1717	0,1501	0,3218	0,4664	Parcial
$\xi_1 \rightarrow \xi_2$	0,5985					

4.4.2.3. Causas para el emprendimiento

Para la evaluación del instrumento de medida, dado que en este caso se trata de un constructo *formativo*, y sus indicadores no deben estar correlacionados entre sí (Jarvin et al, 2003), sino más bien lo contrario, y se asume que están libres de error de medida

(Edwards y Bagozzi, 2000), la evaluación tradicional de la fiabilidad y validez no es aplicable (Bagozzi, 1994).

Para la evaluación de los indicadores, Hair et al. (2014) afirman que un peso no significativo no debería ser considerado a priori como una mala señal o indicio de que el instrumento de medida no tiene la calidad suficiente, y defienden la idea de no considerar solamente la contribución *relativa* de cada indicador al constructo, es decir el peso (ω), sino también la contribución *absoluta* de cada indicador, en ausencia de otros criterios, es decir la carga (λ), que es también calculada por el algoritmo PLS-SEM. En base a esto, estos autores proponen un conjunto de reglas para la depuración de indicadores formativos, basado en la siguiente secuencia:

1. Si el peso (ω) es significativo, se incluye y se interpreta la contribución *relativa* del indicador al constructo como un coeficiente de regresión estándar.
2. Si el peso (ω) de un indicador no es significativo pero su carga es grande ($\lambda > 0,50$), se mantiene el indicador aunque no sea significativo el peso.
3. Si el peso (ω) de un indicador no es significativo, y además su carga es pequeña ($\lambda < 0,50$) y no significativa, este indicador formativo se elimina definitivamente.
4. Cuando el peso (ω) de un indicador no es significativo, y su carga es pequeña ($\lambda < 0,50$) pero ésta última es significativa, la decisión queda a criterio del investigador, que debe evaluar la relevancia conceptual del indicador y el posible solapamiento con otros indicadores.

En este último caso, si ese solapamiento conceptual realmente existe, podría eliminarse el indicador, pues su contenido puede quedar recogido en el ámbito de otros indicadores, pero si no es así habría que mantenerlo y concluir que, en ese caso, dicho indicador no juega un papel relevante en la configuración de la variable formativa.

Los pesos y cargas estandarizadas de cada indicador formativo del constructo ξ_{21} : *causas para el emprendimiento*, obtenidas mediante *bootstrapping* antes de la depuración de ítems, tienen los valores que a continuación se reportan en el cuadro 13:

Cuadro 13: Pesos y cargas estandarizados de los indicadores formativos

Indicador formativo	Peso estandarizado (♦)	Valor de t	Carga estandarizada (●)	Valor de t
X211	0'7180	5,6055***	0,5247	3,8847***
X212	0'7498	4,6904***	0,4049	2,5397**
X213	0'3650	1,3557	0,5192	2,0784*
X214	0'2581	1,4845	-0,0195	1,0001
X215	0,9756	4,1265***	0,2748	1,3032
X216	0'4438	3,3944***	0,2436	2,3939**

***p < 0,001

**p < 0,01

*p < 0,05

Siguiendo las reglas anteriores, con los resultados que aparecen en el cuadro anterior, se han seleccionado los siguientes indicadores:

- X211: Jóvenes en su primer empleo tras finalizar estudios
- X212: Empleados ocasionales y en paro friccional
- X213: Parados de larga duración
- X215: Empleados provenientes de crisis en anterior empresa capitalista
- X216: Trabajadores provenientes de crisis en anterior cooperativa.

Los indicadores formativos X211, X212 y X215 tienen un peso estandarizado alto y muy significativo, siendo seleccionados por la primera regla, mientras que el indicador X213, que corresponde al colectivo de *parados de larga duración*, es seleccionado por la segunda regla al tener éste un peso estandarizado ($\omega=0'3650$) no significativo ($t=1,3557$), y una carga estandarizada que cumple los requisitos de dicha regla ($\lambda=0'5192 > 0'5$ y significativa).

Se elimina, sin embargo, el indicador X214: *personas en inserción social*, por la tercera regla.

Es decir, sus pesos no son significativos y sus cargas inferiores a 0'5, y además éstas no son significativas.

Por otra parte, en cuanto a aspectos de recogida de datos, es preciso señalar que el primer ítem, X211, no se ha limitado tan solo a personas jóvenes, sino a personas jóvenes o de cualquier edad en su primer empleo, al menos siendo éste ya de carácter estable, tras finalizar, o no, sus estudios.

El ítem X212 ha recogido autónomos y personas que se emplean por periodos cortos de tiempo, y al finalizar sus contratos cobran el paro, y posteriormente, al finalizar las prestaciones, buscan empleo en cualquier otra actividad.

Los parados de larga duración (ítem X213), recoge al colectivo de personas con formación y cualificación profesional media o baja, de edad intermedia, que han perdido su empleo tras unos años trabajando, y no consiguen un empleo ni siquiera a tiempo parcial en un tiempo prolongado, mientras que el ítem X214 recoge a aquellas otras personas, que como las anteriores, atraviesan una situación de paro de larga duración, generalmente de mayor edad y con pocos recursos, rozando la exclusión social, y la cooperativas de trabajo supone una vía de inserción social.

El ítem X215 corresponde a trabajadores por cuenta ajena, en situación activa que, ante una crisis por amenaza de cierre de la empresa (empresa capitalista) donde prestan sus servicios, deciden enfrentar esa eventualidad y continuar con la actividad de la empresa, esta vez como emprendedores.

El ítem X216 corresponde a una situación similar a la anterior, procedencia de una empresa en crisis, sólo que dicha procedencia es otra cooperativa. Este supuesto puede recoger los casos de socios disidentes en una cooperativa que acaban creando otra, aunque el escaso número de casos recogidos en la muestra se ha debido en gran parte al cierre de una cooperativa por una crisis, y la posterior creación de otra por los anteriores miembros.

Para finalizar la evaluación del instrumento de medida a nivel de indicador, un aspecto crítico a considerar en los constructos formativos es el análisis de la posible *multicolinealidad* entre los indicadores formativos que componen el constructo, que en caso de ocurrir, esto constituye una redundancia en lo que representan los indicadores y se producen estimaciones inestables, siendo difícil de separar y distinguir el efecto sobre el constructo de cada indicador.

Existen diferentes criterios para establecer si existe multicolinealidad, con distintos niveles de corte cada uno de ellos.

Por ejemplo el conocido índice o factor de inflación de la varianza (VIF), el cual se calcula con la siguiente expresión:

$$VIF = \frac{1}{1 - R^2}$$

Se ha calculado con SPSS el factor de inflación de la varianza (VIF) para el conjunto de indicadores, mostrando los resultados que en todos los indicadores formativos la VIF era inferior a 5, lo que indica la ausencia de multicolinealidad (Mason y Perreault, 1991).

En cuanto a la evaluación del instrumento de medida a *nivel de constructo*, y dado que en modelo sólo aparece un único constructo exógeno, no requiere se determinar la *validez discriminante* con respecto a otros constructos exógenos, y como muestra el cuadro 14, los coeficientes de correlación con las dos variables dependientes de resultado, que son además constructos reflectivos, toman valores bajos (0'2759 con η_1 , y 0'4642 con η_2).

Por tanto, y siguiendo las indicaciones de Urbach y Ahlemann (2010), al no disponer del valor de AVE, si las correlaciones entre el constructo formativo y el resto de constructos están por debajo de 0.7, se presupone que los constructos difieren suficientemente unos de otros y existe validez discriminante.

En cuanto a la *validez externa nomológica*, con los indicadores que al final permanecen en el modelo ha de preguntarse sobre si el constructo formativo proporciona el significado que se espera del mismo.

En este caso la respuesta es afirmativa, pues aunque para la muestra obtenida de empresas finalmente no resultasen ser significativas todas las causas u orígenes planteados para el acometer el emprendimiento, al menos aparecen como significativos cinco de seis de dichos orígenes o causas por las que los emprendedores deciden crear las cooperativas, por lo que se respeta la validez de contenido. De hecho, en la muestra esos colectivos que corresponden a personas en inserción social han tenido una reducida presencia.

Finalmente, en los cuadros 14 y 15 se reportan los resultados para evaluar el instrumento de medida, donde se puede comprobar las pequeñas diferencias con respecto al cuadro 13, aparecidas en los pesos estandarizados de los ítems que han permanecido, una vez depurado el indicador X214.

El cuadro 17 muestra los valores de R^2 y Q^2 del modelo estructural, siendo muy bajos en ambos casos para la variable *desempeño* o performance (η_1), y al contrario, elevados para la otra variable dependiente, *resultados personales* (η_2).

En cualquier caso, el valor positivo de Q^2 en ambas variables dependientes indica que el modelo tiene poder predictivo, si bien éste es muy débil para la variable *desempeño* o performance (η_1), al tener R^2 un valor bajo (0'0647), y fuerte o relevante (0'8442) para la variable *resultados personales* (η_2).

En cuanto al contraste de hipótesis establecidas para este modelo, el cuadro 16 muestra que ambas hipótesis (H2.1a y H2.1b) son aceptadas, siendo significativas las relaciones del constructo ξ_{21} : *causas para el emprendimiento* con ambas variables dependientes del resultado emprendedor.

Sin embargo, la influencia sobre los *resultados personales* (η_2) casi duplica a la influencia sobre el *desempeño* o performance (η_1), con valores de coeficientes de regresión $\beta=0'4642$ y $\beta=0'2759$ respectivamente.

La influencia o efecto en el *desempeño* o performance de la empresa (η_1) podría interpretarse, sobre todo en los casos de trabajadores que provienen de empresas anteriores en crisis, como una continuación o proyección de su actividad anterior en la actual, fruto de una cierta inercia. En cuanto a los *resultados personales* (η_2), las consecuencias o efectos sobre las expectativas profesionales y empresariales, al igual el resto de aspectos de satisfacción personal, serán en este caso más variadas dependiendo del origen de los emprendedores, relacionados con la motivación intrínseca y extrínseca.

En cuanto a los efectos mediadores que el desempeño o performance de la empresa tendrá sobre la relación directa entre el constructo exógeno y los resultados personales, el cuadro 18 establece que dicho efecto mediador es significativo, y que además, como

muestra el cuadro 16, el valor del índice VAF (0'3290) indica que el tipo de dicha relación es parcial.

Cuadro 14: Modelo estructural 2 – fiabilidad y validez convergente del instrumento de medida

Variable latente	Indicador	Carga estandarizada	Peso estandarizado	Valor t	Fiabilidad compuesta	AVE (varianza extraída promedio)
☒21	X211	--	0,6776	5,2838***	--	--
	X212	--	0,6976	4,2743***		
	X213	0,5074	0,3143	1,2265 ²³		
	X215	--	0,8679	3,6013***		
	X216	--	0,4230	3'0988**		
≈1	Y11	0,9734	--	84,3562***	0,9505	0,8284
	Y14	0,9284	--	89,7991***		
	Y15	0,9437	--	64,0143***		
	Y16	0,7837	--	15,2846***		
≈2	Y21	0,8988	--	42,3769***	0,9626	0,8376
	Y22	0,9197	--	65,7717***		
	Y23	0,9116	--	62,4327***		
	Y24	0,8595	--	34,9670***		
	Y25	0,9820	--	200,3101***		

***p < 0,001

**p < 0,01

*p < 0,05

²³Aunque el peso de este indicador no sea significativo, sí lo ha sido su carga estandarizada, con un valor de ● > 0'5 (2ª regla).

Cuadro 15: Modelo estructural 2 – validez discriminante del instrumento de medida

Variable latente	1	2	3
1: ξ_{21}	--		
2: ζ_1	0,2759	0,9102	
3: ζ_2	0,4642	0,8902	0,9152

Diagonal: Raíz cuadrada de la Varianza Extraída Promedio (AVE)

Triángulo inferior: correlaciones entre las variables latentes

Cuadro 16: Modelo estructural 2 – contraste de hipótesis

Hipótesis	Relación	β estandarizado	Valor t	Intervalo de confianza		Observaciones
				Percentil 0,025	Percentil 0,975	
H2.1b	$\xi_{21} \rightarrow \zeta_1$	0,2759	3,7076***	0,1786	0,4725	
H2.1a	$\xi_{21} \rightarrow \zeta_2$	0,4642	7,0198***	0,0908	0,3402	
H2.1b	$\zeta_1 \rightarrow \zeta_2$	0,8250	26,1379***	0,7493	0,8727	

***p < 0,001 **p < 0,01 *p < 0,05

Cuadro 17: Modelo estructural 2 – valoración del modelo estructural

Variable latente	R ²	Q ²
ζ_1	0,0761	0,0616
ζ_2	0,8442	0,6918

Cuadro 18: Modelo estructural 2 – Intervalo de confianza de los efectos mediadores

Relación	Percentil 0,025	Percentil 0,975	Observaciones
$\xi_{21} \rightarrow \zeta_1 \rightarrow \zeta_2$	0,1477	0,3481	

Cuadro 19: Modelo estructural 2–Tipos de mediación- cálculo de VAF

Relación	β estandarizado	Efecto directo $\xi_{21} \rightarrow \zeta_2$	Efecto indirecto $\xi_{21} \rightarrow \zeta_1 \rightarrow \zeta_2$	Efecto total	VAF Variance accounted for	Tipo de mediación
$\xi_{21} \rightarrow \zeta_1$	0,2759					
$\xi_{21} \rightarrow \zeta_2$	0,4642	0,4642	0,2276	0,6918	0,3290	Parcial
$\zeta_1 \rightarrow \zeta_2$	0,8250					

4.4.2.4. Relaciones con los agentes del entorno

El modelo 3 recoge una sola variable predictora con el mismo nombre, ξ_{61} : relaciones con los agentes del entorno, medido en este caso a través de siete identificadores

reflectivos, que representan al conjunto de agentes del entorno con los que la empresa mantiene relaciones de índole técnica, relaciones comerciales, de asesoramiento y cooperación, y relaciones institucionales.

Este constructo refleja también algunos de los conceptos descritos en la Teoría de redes. Una red es un sistema coordinado de relaciones de intercambio establecido por diferentes empresas y agentes especializados en las distintas actividades de la cadena de valor de la empresa.

El emprendedor necesita competir, pero también cooperar con otros agentes, construyendo alrededor una red de relaciones para la obtención de los recursos necesarios, lo que podría considerarse como un intangible estratégico para lograr el éxito de la nueva empresa. Dichas relaciones se recogen en los siguientes indicadores:

- X311: Relaciones con proveedores y colaboradores técnicos, entendidas éstas como relaciones estables y permanentes, preferentemente a largo plazo.
- X312: Relaciones con clientes, entendidas en los aspectos de conseguir una clientela fija y fidelizada, al margen de la cifra de negocio con ellos.
- X313: Relaciones con otras empresas de diferentes sectores, no como proveedores, sino desde una perspectiva de colaboración y cooperación complementaria.
- X314: Relaciones con otras cooperativas, en cualquier tipo de alianza o cooperación.
- X315: Relaciones de colaboración con asesores externos y empresas de consultoría.
- X316: Relaciones con asociaciones profesionales y empresariales.
- X317: Relaciones con entidades públicas en general, universidades, centros de investigación, etcétera.

En la evaluación del instrumento de medida a nivel de indicadores, se eliminan los ítems X312, X313 y X314, al no haber alcanzado el valor 0'7 de carga estandarizada, referidos respectivamente a relaciones con clientes ($\lambda=0'4312$), relaciones con empresas de otros sectores ($\lambda=0'3426$), y a relaciones con otras cooperativas, es este último caso con una carga factorial mínima ($\lambda=0'0341$).

Esto revela, por un lado, que las relaciones a largo plazo con los clientes no tienen una importante implantación en el conjunto de las cooperativas, al igual que las relaciones de cooperación con otras empresas, pero son las relaciones con otras cooperativas lo que supone la excepción, que viene a confirmar lo que ya han señalado otras investigaciones (Orellana et al., 2007), en cuanto a la escasa cooperación entre cooperativas de trabajo.

Los cuadros 20 Y 21 recogen los resultados para la evaluación del modelo de medida a nivel de constructo, que con un índice de fiabilidad compuesta de 0'8715, y una varianza media extraída (AVE) de 0'6293 para el constructo independiente, cumplen sobradamente con las propiedades *psicométricas* en cuanto a los requisitos de fiabilidad compuesta, validez convergente y validez discriminante.

En el cuadro 23 se recogen los resultados en cuanto a los indicadores R^2 y Q^2 , según los cuales ambos tienen poder predictivo, siendo un poder predictivo moderado para el *desempeño* o performance (η_1), y fuerte o relevante para los *resultados personales* (η_2).

Para el contraste de hipótesis, se reportan los resultados en el cuadro 22, resultando significativa la relación del constructo exógeno con ambas variables dependientes, lo que permite rechazar la hipótesis nula de que los coeficientes de regresión no son significativos (hipótesis H3.1a y H3.1b).

Las relaciones con los agentes del entorno tienen una importante influencia sobre el *desempeño* o performance de la empresa (η_1), con un coeficiente de regresión de 0'5046, y en menor medida con los *resultados personales* (η_2), con un coeficiente path de 0'2790, que pueden interpretarse así:

- Las relaciones estables de colaboración con los proveedores, así como con asesores externos y empresas de consultoría, al igual que en parte de las relaciones que se establecen con asociaciones profesionales y organismos públicos, todas ellas tienen en común, fundamentalmente, un objetivo para la mejora en el *desempeño*, y por tanto del resultado o performance de la empresa, de ahí que el mayor impacto sea sobre esa variable dependiente.
- Además, el establecimiento de relaciones, sobre todo institucionales, con los agentes del entorno mejora sin duda el grado de satisfacción y las expectativas personales en diferentes aspectos, como son el sentirse representado, asesorado, apoyado e incluso escuchado por parte de dichos agentes, públicos y privados.

El siguiente paso en la valoración del modelo estructural es la comprobación de la existencia de efectos mediadores del *desempeño* o performance (η_1) en la relación o influencia que ejercen las relaciones con los agentes del entorno sobre los *resultados personales* (η_2), y si existe dicha mediación, establecer su tipo. A la vista de los resultados reportados en los cuadros 24 y 25, se puede afirmar que dicha mediación existe, y es de tipo parcial.

Cuadro 20: Modelo estructural 3 – fiabilidad y validez convergente del instrumento de medida

Variable latente	Indicador	Carga estandarizada	Valor t	Fiabilidad compuesta	AVE (varianza extraída promedio)
☒31	X311	0,8126	3,1291***	0,8715	0,6293
	X315	0,8067	3,3086**		
	X316	0,7423	6,8934***		
	X317	0,8096	3,2924***		
☿1	Y11	0,9769	97,3421***	0,9509	0,8295
	Y14	0,9206	72,7230***		
	Y15	0,9382	55,8876***		
	Y16	0,7976	17,1547***		
☿2	Y21	0,8968	40,0756***	0,9626	0,8377
	Y22	0,9216	72,9082***		
	Y23	0,9138	67,1849***		
	Y24	0,8574	35,1188***		
	Y25	0,9821	206,7072***		

***p < 0,001 **p < 0,01 *p < 0,05

Cuadro 21: Modelo estructural 3 – validez discriminante del instrumento de medida

Variable latente	1	2	3
1: ☒31	0,7933		
2: ☿1	0,5046	0,9108	
3: ☿2	0,6547	0,8853	0,9153

Diagonal: Raíz cuadrada de la Varianza Extraída Promedio (AVE)

Triángulo inferior: correlaciones entre las variables latentes

Cuadro 22: Modelo estructural 3 – contraste de hipótesis

Hipótesis	Relación	β estandarizado	Valor t	Intervalo de confianza		Observaciones
				Perce	Perce	
				ntil 0,025	ntil 0,975	
H3.1b	☒3 → ☿1	0,5046	7,0301***	0,4319	0,7066	
H3.1a	☒3 → ☿2	0,2790	4,6462***	0,2021	0,4341	
H3.1b	☿1 → ☿2	0,7445	14,2128***	0,5920	0,8004	

***p < 0,001 **p < 0,01 *p < 0,05

Cuadro 23: Modelo estructural 3 – valoración del modelo estructural

Variable latente	R ²	Q ²
ξ ₁	0,2546	0,2039
ξ ₂	0,9626	0,6883

Cuadro 24: Modelo estructural 3 – Intervalo de confianza de los efectos mediadores

Relación	Percentil 0,025	Percentil 0,975	Observaciones
ξ ₃₁ → ξ ₁ → ξ ₂	0,3047	0,4852	

Cuadro 25: Modelo estructural 3 – Tipos de mediación - cálculo VAF

Relación	β estandarizado	Efecto directo ξ ₃₁ → ξ ₂	Efecto indirecto ξ ₃₁ → ξ ₁ → ξ ₂	Efecto total	VAF Variance accounted for	Tipo de mediación
ξ ₃ → ξ ₁	0,5046					
ξ ₃ → ξ ₂	0,2790	0,2790	0,3757	0,6547	0,5738	Parcial
ξ ₁ → ξ ₂	0,7445					

4.4.2.5. Forma contractual

El constructo independiente que recoge el modelo 4, denominado también *forma contractual* (ξ₄₁), está definido por una serie de características que tratan de describir la forma *organizativa* y *contractual* de trabajo asociado.

Los indicadores reflectivos seleccionados recogen situaciones en las que se ven, o pueden verse involucrados los miembros de la cooperativa de trabajo, dentro de una relación circular de agencia, fruto de la doble situación de los socios de la cooperativa, como trabajadores y como propietarios. El modelo 4 tiene el objetivo de encontrar y valorar las relaciones causales, la influencia y los efectos que produce la forma contractual de trabajo asociado (FTA), sobre cualquiera de los tipos de resultado del emprendimiento.

Para la medición del constructo independiente se han seleccionado seis indicadores, que reflejan distintas situaciones en el comportamiento y en las acciones de los miembros de la empresa, en base a esa doble condición de trabajadores y propietarios, es decir a las relaciones de agencia que se establecen entre los socios cuando adoptan el papel de *agente* o el de *principal* (Jensen y Meckling, 1976) en dicha relación de agencia.

Se van a considerar incluso, dentro de la composición de los indicadores, posibles situaciones conflictivas o en los que se manifiesta el denominado *problema de agencia* (Fama y Jensen, 1983b), cuando el agente, que debe cumplir con los cometidos establecidos por el principal, actúa en base a sus propios intereses, desviándose de los objetivos marcados por el principal en la relación de agencia establecida.

A continuación se exponen los indicadores reflectivos que miden el constructo ξ_{41} : *forma contractual*:

- X411: existe un fuerte control de la Junta Rectora o la Asamblea hacia la figura del gerente.
- X412: Existe una importante contestación diaria de los trabajadores socios a las decisiones operativas del gerente, lo cual viene a mermar su autoridad.
- X413: Existe un alto grado de parentesco, o de amistad entre los socios previa a la creación de la cooperativa.
- X414: Los miembros de la Junta Rectora han tomado alguna decisión sesgada en algún momento, favoreciendo sus intereses personales.
- X415: Han existido conflictos por decisiones polémicas del gerente o de la Junta Rectora en alguna ocasión
- X416: Suele haber consenso entre los órganos de gobierno, como norma general.

La relación de parentesco entre socios que recoge el ítem X413, ha ocurrido sólo en un reducido número de cooperativas familiares, evidentemente. Este ítem, que ha resultado ser muy significativo ($\lambda=0'9084$), en realidad ha recogido la información de las CTA en las que la mayor parte de los trabajadores ya se conocían antes de crear la cooperativa, y mantenían una relación más o menos estrecha, de tipo profesional y personal, con un importante nivel entre ellos de confianza mutua.

Es decir, dentro de la conocida clasificación de empresas de Fama (1980), las cooperativas de trabajo, por su dimensión y características, al menos las que han sido estudiadas, y a la vista de los resultados, están comprendidas dentro de las denominadas *corporaciones cerradas*.

En ese tipo de empresas es sabido que los problemas de agencia suelen estar bastante atenuados al tratarse de pequeñas organizaciones donde existe un alto nivel de confianza, y la presencia de los mecanismos de control habituales como son el control directo y la vigilancia mutua, además de otros incentivos basados en los derechos de la propiedad común, son algo más laxos.

El ítem X411, que precisamente hace referencia a uno de esos mecanismos de control convencionales, la vigilancia y el control de la conducta del gerente, también ha resultado significativo, con una carga estandarizada de $\lambda=0'7030$. Pero sin duda, el ítem mejor valorado, X416, con una carga de $\lambda=0'9655$, es aquel referido al comportamiento colectivo de los miembros de la cooperativa en la toma de decisiones, el cual refleja el consenso en la toma de decisiones.

Los ítems finalmente eliminados: X412, X414 y X415, son aquellos que hacen referencia precisamente a situaciones conflictivas o en las que se evidencian posibles problemas de agencia. Puede que las empresas no hayan querido manifestar la existencia de estos

hechos, o que en realidad no han ocurrido. En cualquier caso sus cargas son muy bajas y nada significativas.

Lo que está claro es que en este tipo de empresas de tan reducida dimensión, en las que prácticamente no existe separación entre propiedad y control, y la Junta Rectora más el gerente equivalen a la Asamblea y suponen la totalidad de la plantilla, parece absurdo hablar de relaciones jerárquicas y del problema de agencia. En realidad, la preocupación cotidiana de estos emprendedores está centrada en el reparto de tareas y funciones. No obstante, los resultados obtenidos son obvios y reflejan la realidad.

A continuación, en cuanto a la evaluación del instrumento de medida a nivel de constructo, los resultados de los cuadros 26 y 27, con un índice de fiabilidad compuesta de 0'8987 y varianza extraída de 0'7505 del constructo exógeno, confieren al modelo de medida un importante nivel de fiabilidad compuesta y de validez convergente. La raíz cuadrada de la varianza extraída (AVE) es muy superior a las correlaciones entre constructos, como muestra el cuadro 27, lo que determina también la validez discriminante del instrumento de medida.

Según los resultados reportados en el cuadro 29, los valores de R^2 y Q^2 reflejan que el modelo tiene poder predictivo, al ser positivo el valor de Q^2 para ambas variables dependientes, si bien con un poder predictivo débil para la variable *desempeño* o *performance* (η_1), al tener un valor de $R^2=0'1768$, y un poder predictivo fuerte o relevante para la variable *resultados personales* (η_2), con un valor de $R^2 = 0'8117$.

En cuanto al contraste de hipótesis, ambas relaciones del constructo ξ_{41} : *forma contractual* con las variables dependientes han resultado significativas, aceptándose por tanto las hipótesis H4.1a y H4.1b. Los coeficientes de regresión reportados en el cuadro 28 reflejan un mayor impacto de la forma contractual sobre el *desempeño* o *performance* (η_1), con un valor $\beta=0'4205$, y un impacto más moderado ($\beta=0'1790$), en los *resultados personales* (η_2), próximo al valor mínimo de referencia: 0'2.

A continuación, y para analizar la mediación del desempeño o *performance* (η_1) en la relación del constructo con los *resultados personales* (η_2), en el cuadro 30 se comprueba que el intervalo de confianza para los efectos mediadores es significativo, y el cuadro 31 establece que la mediación es de tipo parcial.

Cuadro 26: Modelo estructural 4 – fiabilidad y validez convergente del instrumento de medida

Variable latente	Indicador	Carga estandarizada	Valor t	Fiabilidad compuesta	AVE (varianza extraída promedio)
☒41	X411	0,7030	5,6459	0,8987	0,7505
	X413	0,9084	18,8355		
	X416	0,9655	22,7865		
☿1	Y11	0,9770	101,4662	0,9509	0,8296
	Y14	0,9198	75,0712		
	Y15	0,9382	57,5050		
	Y16	0,7985	17,1722		
☿2	Y21	0,8981	41,4879	0,9626	0,8376
	Y22	0,9204	69,9348		
	Y23	0,9124	63,9323		
	Y24	0,8587	34,7516		
	Y25	0,9820	205,8053		

***p < 0,001 **p < 0,01 *p < 0,05

Cuadro 27: Modelo estructural 4 – validez discriminante del instrumento de medida

Variable latente	1	2	3
1: ☒41	0,8663		
2: ☿1	0,4205	0,9108	
3: ☿2	0,5200	0,8862	0,9152

Diagonal: Raíz cuadrada de la Varianza Extraída Promedio (AVE)

Triángulo inferior: correlaciones entre las variables latentes

Cuadro 28: Modelo estructural 4 – contraste de hipótesis

Hipótesis	Relación	β estandarizado	Valor t	Intervalo de confianza		Observaciones
				Perce ntil 0,025	Perce ntil 0,975	
H4.1b	☒4 → ☿1	0,4205	3,1360**	0,2349	0,7096	
H4.1a	☒4 → ☿2	0,1790	2,2748*	0,0953	0,4001	
H4.1b	☿1 → ☿2	0,8109	11,7074***	0,6092	0,8755	

***p < 0,001 **p < 0,01 *p < 0,05

Cuadro 29: Modelo estructural 4 – valoración del modelo estructural

Variable latente	R ²	Q ²
ξ1	0,1768	0,1503
ξ2	0,8117	0,6451

Cuadro 30: Modelo estructural 4 – Intervalo de confianza de los efectos mediadores

Relación	Percentil 0,025	Percentil 0,975	Observaciones
ξ41 → ξ1 → ξ2	0,1957	0,4831	

Cuadro 31: Modelo estructural 4 – Tipos de mediación - cálculo de la VAF

Relación	β estandarizado	Efecto directo ξ4 → ξ2	Efecto indirecto ξ41 _j → ξ1 → ξ2	Efecto total	VAF Variance accounted for	Tipo de mediación
ξ4 → ξ1	0,4205					
ξ4 → ξ2	0,1790	0,1790	0,3410	0,5200	0,6558	Parcial
ξ1 → ξ2	0,8109					

5. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Las entidades de la Economía Social poseen unas características específicas que hace que sean más adecuadas para favorecer la cohesión económica y social. Su gestión de proximidad basada en la democracia directa y en el arraigo al territorio y su condición de empresas socialmente responsables (tanto interna como externamente), favorecen la generación de empleo estable y de calidad, la igualdad de género, la equidad salarial, la sostenibilidad y conservación del medio ambiente y la reducción de la pobreza y la exclusión social. Pueden ser, por tanto, la base para la transformación del modelo productivo valenciano, pasando de un modelo especulativo y depredador a un modelo sostenible.

La Economía Social en la Comunitat Valenciana está constituida por 2.721 entidades y 53.974 trabajadores, lo que supone un grado de implantación en el conjunto de la economía valenciana del 2% y 4,62% respectivamente. Por clases de empresas, las cooperativas suponen el 76% de las entidades de Economía Social y el 90% del empleo y las sociedades laborales representan el 24% y 10% restante. A lo largo del período 2000-2014, la Economía Social valenciana ha sufrido un descenso significativo, especialmente durante los años de la crisis económica, del 34% en el número de entidades y del 26% en el volumen de empleo, descenso que ha sido similar o incluso algo superior al sufrido por el conjunto de las empresas valencianas, lo que ha supuesto una ligera reducción en su grado de implantación (de menos de un punto porcentual). Este hecho es preocupante, porque supone una menor presencia de las entidades de la Economía Social en los sectores productivos valencianos, lo que puede dificultar la generación de empleo de calidad, y demuestra que las políticas públicas implantadas durante los últimos 15 años no han dado resultados positivos en lo que se refiere a la implantación de la Economía Social en la economía valenciana.

Por sectores económicos, la mayor parte de la Economía Social valenciana se ubica en el sector servicios con un peso del 63% según número de entidades y del 65% según número de trabajadores, seguido de la industria con el 20% y 12% respectivamente. Conviene señalar que el sector agrario, aunque según su número de entidades tiene un peso bajo (del 9%), según volumen de empleo alcanza un peso del 21%, superior incluso al de la industria. Esto explica que el grado de implantación más alto de la Economía Social sobre el conjunto de la economía valenciana se produzca en el sector agrario con gran diferencia (del 22% según volumen de empleo). El resto de sectores económicos tiene un grado de implantación que oscila entre el 3% y el 2%, el más alto para la industria respecto al número de entidades (3,6%) y el más alto para el sector servicios según volumen de empleo (3,73%). Durante el período 2000-2014, el peso del sector servicios ha aumentado en más de 10 puntos, mientras que el resto de sectores han ido perdiendo peso constantemente, sobre todo los sectores agrario y de la construcción. Conviene destacar que la industria ha experimentado una ligera recuperación a partir del año 2012. Todos los sectores han sufrido un descenso significativo en su número de entidades y en su volumen de empleo, aunque el sector servicios es el que mejor ha aguantado.

Por clases de empresas, conviene resaltar el aumento del peso que ha experimentado el sector agrario en las sociedades laborales, aunque dicho peso sigue siendo el más bajo (del 4%) y que la industria tiene un peso mucho mayor en las sociedades laborales (del 22% y 36% respectivamente); mientras que en las cooperativas destaca el peso del sector agrario (del 11% y del 23% respectivamente). Por último, el grado de implantación de la Economía Social en la economía valenciana ha descendido ligeramente en todos los sectores económicos durante el período 2000-2014, y de manera significativa en el sector agrario.

Del análisis del grado de implantación de la Economía Social por secciones de actividad, se deduce que el peso de la Economía Social en la Comunitat Valenciana se concentra en las actividades de comercio y hostelería con el 30% de las entidades y el 35% del empleo y en menor medida en la industria manufacturera con el 20% de las entidades y el 11% del empleo y las actividades agrarias con el 9% de las entidades y el 21% del empleo. En el caso del número de entidades, comercio e industria manufacturera acumulan el 50% del total y en el caso del número de trabajadores, comercio y agricultura concentran el 56% del total.

No obstante, a lo largo del período 2000-2014 se ha producido un descenso significativo en el número de entidades y en el empleo de algunas de estas actividades. Conviene destacar la pérdida en la industria manufacturera, que ha sido del 47% en el número de entidades (441 entidades menos) y del 36% en el empleo (3.387 empleos menos); y en las actividades agrarias, que han perdido 16.231 empleos (un 59% menos) y 311 entidades (un 56% menos). El comercio y hostelería ha perdido también entidades (320) a una tasa de crecimiento negativa del 28%, pero sin embargo ha mantenido el empleo, aumentándolo incluso en 100 puestos con un crecimiento del 0,2%. Conviene destacar también la caída de las actividades de construcción, que han destruido 2.964 empleos (un 69% menos). Por el contrario, las actividades que se han incrementado han sido principalmente el transporte, almacenaje y comunicación, que han generado 2.762 empleos nuevos con una tasa de crecimiento del 139%, y en menor medida las actividades educativas, sanitarias, sociales y culturales y la intermediación financiera.

Por clases de empresas, las cooperativas muestran un peso algo menor del comercio y la industria manufacturera por número de entidades y algo mayor en las actividades educativas, sanitarias, sociales y culturales (del 15%) y en las agrarias (11%), aunque por número de trabajadores tiene más peso el comercio (37%) y las agrarias (23%), que suman el 60% del total. Destaca la caída del número de cooperativas en la industria manufacturera (47%) y en el comercio (27%) y la caída del empleo de cooperativas en la construcción (74%) mientras que el empleo en las actividades de transporte y comunicación aumenta en un 166%. Las sociedades laborales muestran un mayor peso por número de entidades en el comercio (32%) y la industria manufacturera (22%), sumando un 53% en total, mientras que las actividades agrarias y las educativas, sanitarias, sociales y culturales tienen un menor peso, aunque las actividades agrarias experimentan un crecimiento destacado a lo largo del período considerado. El empleo de

las sociedades laborales se concentra especialmente en la industria manufacturera (36% del total y 15 puntos por encima del comercio), aunque durante el período 2000-2014 ha experimentado una caída de un 48% (1.737 empleos menos); caída que también se ha dado en el comercio (29% de tasa negativa y 452 empleos menos) y en las actividades profesionales y servicios auxiliares (37% de tasa negativa y 283 empleos menos). En cambio, ha experimentado un incremento en el empleo de las actividades educativas, sanitarias, sociales y culturales (del 55% y 182 empleos nuevos) y de las actividades agrarias (con 138 empleos nuevos).

Finalmente, el grado de implantación de las actividades de la Economía Social es significativo, según número de entidades, en la producción y distribución de energía con un 7%, en las actividades agrarias con un 4% y en las industrias manufactureras con un 3,5%. Si la variable a considerar es el empleo, las actividades agrarias pasan a ser las que mayor implantación tienen con el 20%, seguidas de la intermediación financiera con el 9%, el comercio y hostelería con el 6% y el transporte, almacenamiento y comunicación con el 5%. Si se compara con el grado de implantación de la Economía Social a nivel del Estado español, la implantación es mucho mayor en la Comunitat Valenciana para las actividades descritas, sobre todo en las agrarias. Las actividades educativas, sanitarias, sociales y culturales tiene una implantación bastante baja y las actividades agrarias, aunque siguen siendo las de mayor implantación, han sufrido un descenso significativo a lo largo del Siglo XX.

Del análisis del grado de implantación de la Economía Social se pueden obtener las siguientes conclusiones:

1) La Economía Social sigue teniendo un destacado grado de implantación en el sector agrario valenciano, sobre todo en el empleo donde alcanza un 20%, lo que demuestra la importancia que este tipo de entidades tiene en dicho sector. Sin embargo, con el paso del tiempo ha ido perdiendo peso de manera alarmante, aunque su peso dentro de la Economía Social sigue siendo significativo, pues oscila entre el 10% (según número de entidades) y el 21% (según empleo). Destaca sobre todo la comercialización de productos hortofrutícolas, principalmente los cítricos, y de los vitivinícolas, donde el cooperativismo alcanza cuotas de mercado destacadas y ofrece productos de alta calidad. El carácter exportador de las cooperativas agroalimentarias le da dinamismo a la economía valenciana y su actividad económica concentrada en los municipios pequeños y rurales contribuye activamente al desarrollo económico y social del territorio.

2) La Economía Social tiene un protagonismo especial en el sector servicios, principalmente en las actividades de comercio y hostelería, donde representa el 30% del total de la Economía Social. El comercio y hostelería tiene un grado de implantación en el conjunto de la economía valenciana del 6% según volumen de empleo, por lo que puede tener una incidencia positiva en este tipo de actividades, contribuyendo a eliminar la precarización del empleo que caracteriza a este sector. Sin

embargo, durante los años de la crisis económica, el sector ha perdido entidades y empleo, reduciendo su grado de implantación. Dentro del sector servicios destacan también la intermediación financiera representada a través de las cooperativas de crédito y cajas rurales y con un grado de implantación en la economía valenciana del 9% según empleo, el transporte y comunicación (cooperativas de transportistas) con un grado de implantación según empleo del 5%, las actividades de servicios profesionales y empresariales y las actividades educativas, sanitarias, sociales y culturales, entre las que destacan las cooperativas de enseñanza. Estas dos últimas clases de actividades tienen un peso reducido, pero han seguido una tendencia ascendente a lo largo de los últimos 15 años.

3) El peso de la Economía Social en la industria, especialmente en la industria manufacturera (artes gráficas, textil, madera y mueble, alimentación y bebida, productos metálicos y maquinaria, entre otros), oscila entre el 20% (según número de entidades) y el 10% (según empleo), y su grado de implantación en la economía valenciana es del 3,5%. Las sociedades laborales tienen una incidencia especial en las actividades manufactureras valencianas, aunque el peso de las cooperativas de trabajo asociado tampoco es desdeñable. Ambas son una opción adecuada para favorecer el empleo de calidad en los sectores industriales valencianos. Pero la crisis económica ha afectado de manera considerable a estos sectores, produciéndose una destrucción importante de cooperativas y de sociedades laborales, tanto en entidades como en volumen de empleo. Destacan también por número de entidades las cooperativas eléctricas, dedicadas a la producción y distribución de energía eléctrica.

4) Por último, el sector de la construcción se ha visto especialmente afectado por la crisis económica de 2008, por lo que han perdido peso de manera destacada dentro del conjunto de la Economía Social valenciana, estando actualmente en el 8% según número de entidades y solo el 2% según empleo. No obstante, su grado de implantación dentro de la economía valencia oscila entre el 2% y el 2,5%, un nivel nada desdeñable, pues a través de esta clase de cooperativas se podría contribuir a mejorar el empleo y las condiciones laborales del sector.

El emprendimiento social en la Comunitat Valenciana viene sustentado, principalmente, por las cooperativas y las sociedades laborales, y más en particular, por las cooperativas de trabajo asociado. Este hecho le da a este tipo de emprendimiento una característica especial, como es que se están constituyendo empresas que son gestionadas por sus trabajadores y presentan un perfil democrático y de gestión de proximidad, lo que a su vez significa que son empresas socialmente responsables y basadas en la sostenibilidad, apropiadas por tanto para el cambio de modelo productivo. La crisis económica ha afectado negativamente al proceso de constitución de este tipo de entidades, pero en menor medida que a otras clases de empresas.

La constitución de entidades de la Economía Social en la Comunitat Valenciana ha seguido una tendencia oscilante a lo largo del período 2000-2014. Durante los últimos años se

crean una media de 200 sociedades al año, lo que denota una reducción significativa en el número de entidades constituidas. Sin embargo, conviene destacar que el número de entidades constituidas durante el período de crisis económica (2008-2014) ha descendido en bastante menor medida (12%) que en el período previo a la crisis (67%), lo que demuestra que las entidades de la Economía Social soportan mejor los períodos de crisis, contribuyendo de manera más activa a la generación de empleo.

Si diferenciamos entre sociedades cooperativas y sociedades laborales, se aprecia que el descenso en la constitución de entidades es más acusado en las sociedades laborales, sobre todo durante el período de crisis económica: mientras las cooperativas crecen a una tasa del 22% entre 2008 y 2014, las sociedades laborales decrecen a una tasa del 42% durante el mismo período. Durante todo el período 2000-2014, las cooperativas cayeron a una tasa del 41%, mientras que las sociedades laborales lo hicieron a una tasa del 85%, es decir, el doble aproximadamente. Por otra parte, entre el 70% y el 95% de las cooperativas constituidas a lo largo del período analizado corresponden a Cooperativas de Trabajo Asociado, lo que supone que el empleo que se genera es un empleo estable y de calidad.

Del análisis por sectores económicos se deduce que existe un predominio aplastante del sector servicios, pues es en ese sector en el que se constituyen las tres cuartas partes de las entidades de Economía Social. Además, la constitución de cooperativas en el sector servicios ha crecido a una tasa positiva del 90% durante el período de crisis 2008-2014. La industria tiene un peso del 14%, con una tendencia estable, y la construcción un peso del 11%, con una tendencia acusada a la baja, sobre todo durante los años de la crisis económica. El peso del sector agrario es marginal y con tendencia a la baja. En las sociedades laborales, el peso de la industria es superior a la media (del 17%), lo que denota el importante papel que esta clase de sociedades de la Economía Social tiene en los sectores industriales valencianos.

Del análisis realizado sobre la constitución de entidades de la Economía Social en los sectores productivos valencianos se deducen cuatro aspectos principales:

- 1) La constitución de sociedades de la Economía Social está contribuyendo a la terciarización de la economía valenciana. En tiempos de crisis, la Economía Social está favoreciendo el crecimiento del sector servicios, especialmente de las actividades de comercio y hostelería y de transportes, almacenamiento y comunicación.
- 2) El sector construcción ha sufrido las graves consecuencias de la crisis, de manera que se ha reducido de manera significativa la constitución de sociedades de Economía Social en este sector, aunque se sigue constituyendo un porcentaje significativo de entidades en el sector que es del 10%.
- 3) La constitución de sociedades de la Economía Social en los sectores industriales se ha mantenido más o menos estable en unos niveles próximos al 15%, lo que garantiza un empleo de calidad en dichos sectores. No obstante, si lo que se quiere es recuperar

parte del tejido industrial perdido durante épocas anteriores, se hace necesario potenciar la constitución de cooperativas de trabajo asociado y de sociedades laborales en dicho sector, especialmente en las industrias manufactureras.

4) El sector agrario no se está regenerando, dado que prácticamente no se están constituyendo nuevas entidades. La tendencia ha sido descendente a lo largo de todo el período que comprende el Siglo XXI, lo que es realmente preocupante. De no invertirse la tendencia, el peso de la Economía Social en el sector agrario desaparecerá en unos años, lo que puede suponer la desaparición o marginalidad del conjunto de dicho sector.

5) El porcentaje positivo de constitución de nuevas entidades de Economía Social, sobre todo de cooperativas de trabajo asociado, contrasta con la pérdida de peso y de implantación de la Economía Social en el conjunto de la economía valenciana, lo que significa que también existe un fuerte proceso de desaparición de entidades de Economía Social, que contrarresta el posible efecto positivo del emprendimiento social.

De las conclusiones obtenidas, se deducen una serie de recomendaciones que pasamos a plantear:

1) Se hace necesario tomar las medidas oportunas para detener el proceso de pérdida de peso dentro de la Economía Social y de implantación dentro de la economía valenciana, de las sociedades de la Economía Social que realizan su actividad en el sector agrario, especialmente de las cooperativas agroalimentarias. El principal problema que tienen estas entidades, según los estudios realizados por el Iudescop (Campos, 2014), reside en la baja capacidad de negociación que tienen las cooperativas para establecer los precios de venta con las grandes cadenas de distribución y los precios de compra de las materias primas (semillas) y materiales (abonos) con sus proveedores. Para hacer frente a este doble fallo del mercado (oligopolio y oligopsonio), se propone diseñar un plan de actuación en la agricultura valenciana centrado principalmente en la implementación de estrategias de integración vertical, tanto hacia adelante como hacia atrás, para las cooperativas agroalimentarias, consistente en crear sistemas de comercialización mediante canales directos a los consumidores, constituir cooperativas de explotación comunitaria de la tierra y centrales de compras y mejorar el valor añadido de la producción y comercialización agraria.

2) Habría que potenciar la Economía Social en los sectores industriales valencianos, con el fin de incrementar su grado de implantación que ha quedado estancado en el 3%, con el fin de comenzar a recuperar el empleo que se ha perdido durante los años de crisis económica. Para ello se propone implementar un plan de actuación para la recuperación del tejido industrial valenciano, sobre todo centrado en las industrias manufactureras, poniendo el énfasis en la constitución y desarrollo de nuevas

cooperativas de trabajo asociado y sociedades laborales, a través de estrategias competitivas basadas en la diferenciación mediante la I+D+i+d. Se plantea diseñar un protocolo de actuación para empresas recuperadas, consistente en la transformación de empresas en crisis, tanto de su modelo de negocio como de su gestión, pasando la gestión a manos de sus trabajadores, acompañando esta con criterios de profesionalización.

3) Tomar las medidas oportunas para mantener el peso que la Economía Social tiene en las actividades de intermediación financiera de la Comunitat Valenciana, concretamente las cooperativas de crédito y cajas rurales, por cuanto no solamente generan el 9% del empleo en el sector financiero valenciano, si no que desempeñan una labor de financiación y de inclusión financiera a través de sus oficinas ubicadas en municipios de pequeña población y de ámbito rural. Estas entidades podrían colaborar activamente en la implementación de un plan de emprendimiento social dirigido a constituir nuevas cooperativas y sociedades laborales y mejorar la posición de las ya existentes, como ya se ha señalado en algunos estudios realizados por Iudescoop (Sanchis, 2014).

4) Implementar nuevas acciones de políticas públicas destinadas al apoyo de la Economía Social en la Comunitat Valenciana, dirigidas al aumento del grado de implantación de estas entidades en los diferentes sectores productivos valencianos. La reducción en el grado de implantación de este tipo de organizaciones se produce por el elevado grado de desaparición de estas entidades, lo que muy posiblemente sea debido a una mala gestión y a una mala definición de su modelo de negocio, debido a su vez al escaso grado de profesionalización que padecen estas organizaciones. Desde la Administración Pública, a través de la Universidad, se debería de diseñar e implementar un Plan de formación en Administración y Dirección de Empresas dirigido a los consejos rectores y a los socios de las cooperativas y sociedades laborales, con el fin de mejorar sus niveles de profesionalización de la gestión. Es importante que la formación sea llevada a cabo por instituciones universitarias especializadas en el campo de la Economía Social, como es el caso del Iudescoop, conocedoras de las características específicas que tiene la gestión en este tipo de organizaciones.

Para formular e implementar las acciones propuestas y otras más que se podrían plantear, se hace necesario el diseño de un Plan Integral de mejora del grado de implantación de la Economía Social en la Comunitat Valenciana, cuya ejecución se propone por parte del Instituto de Investigación en Economía Social, Cooperativismo y Emprendimiento de la Universitat de València.

Del análisis realizado sobre el efecto del emprendimiento en los sectores productivos valencianos, se alcanzan las siguientes conclusiones:

- Del estudio de la situación de la población empresarial existente en la Comunitat Valenciana durante el período 2000-2014, los datos obtenidos confirman que la mayor parte de la población empresarial valenciana pertenece a los sectores económicos J-S. Además, son los sectores económicos que mayor crecimiento han experimentado durante el período considerado (11%). Pese a que durante el período 2000-2014 ha ido perdiendo fuerza, el sector económico G es el segundo más importante en la Comunitat Valenciana que mayor número de empresas aporta a la población empresarial. Es el sector económico B el que adquiere menos importancia, considerando la población empresarial de la Comunidad, sin superar ningún año el 1%. Le sigue el sector A, que durante el período considerado el número de empresas no ha superado el 5% del total de número de empresas valencianas, y que, además, ha visto reducido el número de empresas en 2014 con respecto al año 2000.

Por tanto, se puede concluir que durante el período objeto de análisis, se ha afianzado la importancia del sector terciario en la Comunitat Valenciana, perdiendo fuerza las actividades relacionadas con la industria y con el sector agrario.

- Del análisis de la población empresarial en función de los estratos de asalariados se desprende que son las empresas que no cuentan con asalariados (autónomos) aquellas que mayor porcentaje representan del conjunto total de la población empresarial valenciana, que, además, mayor crecimiento ha experimentado durante el período 2000-2014, creciendo en un 3%. Las empresas que cuentan con entre 1 y 5 empleados son las segundas en orden de importancia en aportar empresas a la población empresarial, incluso han experimentado un crecimiento en 2014 de casi 1%. El menor número de empresas que existen en la Comunitat Valenciana son aquellas que cuentan con un mayor tamaño empresarial: aquellas que cuentan con más de 200 empleados, en primer lugar, y las que cuentan con entre 50 y 199 empleados.

Por tanto, se puede concluir diciendo que el perfil de empresa en la Comunitat Valenciana es fundamentalmente de empresarios autónomos y de Empresas de Reducida Dimensión, representando entre los dos un porcentaje de aproximadamente el 80% del total de empresas durante el periodo considerado.

Como conclusión podemos señalar que durante el período 2000-2014 se ha incrementado el número de empresas total, si bien analizando cada sector y/o estrato de forma independiente, y como hemos explicado en párrafos anteriores, ha evolucionado de forma diferente.

No obstante, si se considera la evolución de los distintos tipos de empresas analizando conjuntamente el sector económico al que pertenece y el tamaño empresarial podemos obtener una visión más específica de qué ha ocurrido en la población empresarial valenciana durante 2000-2014. Así mismo, y tal y como se ha explicado a lo largo del informe se ha realizado este análisis considerando 3 subperíodos diferenciados para analizar que ha sucedido en el período pre, durante y post Crisis:

- Primer subperíodo Precrisis 2000-2008: en general se produjo un incremento del número de empresas en todos los estratos. Considerando sector por sector, todos los sectores han incrementado el número de empresas excepto los sectores, siendo los sectores D-E quienes han experimentado un mayor crecimiento en general durante todo el período, siendo las empresas sin asalariados de dichos sectores quienes mayor crecimiento (650%) han presentado. El sector C, ha sido el único sector que presenta decrecimientos en todos los estratos analizados durante el período considerado.
- Segundo subperíodo crisis 2008-2013: La crisis económica ha repercutido en la modificación del tejido empresarial valenciano. En general, se ha reducido el número de empresas en todos los estratos. Considerando los sectores, únicamente han incrementado en todos los estratos analizados el número de empresas pertenecientes al sector A los sectores D+E. El sector más económico más perjudicado por la crisis ha sido el F que ha visto pasar de una variación positiva de casi el 500% en empresas de más de 200 empleados en el período 1999-2008 a un decrecimiento en el número de empresas de más de 200 empleados en un 70% en el período 2008-2014, siendo la caída más importante de todas las evoluciones analizadas en dicho período.
- Tercer subperíodo postcrisis 2013-2014: Se observa que se está produciendo una ligera recuperación de la población empresarial valenciana. Las empresas que pertenecen a los sectores J-S han sido las que mayor recuperación presentan, creciendo en todos los estratos analizados. Por el contra, las empresas pertenecientes al sector A y B son las que presentan peores resultados.

En general, durante el período 2000-2014, se ha incrementado la población empresarial en empresas sin asalariados, en empresas que cuenta entre 1 y 5 empleados, en empresas que cuentan entre 1 y 6 empleados, y fundamentalmente de empresas que cuentan con más de 200 empleados, que se ha visto incrementada su existencia en casi un 40% en 2014 con respecto a 2000. Considerando los sectores, el incremento más relevante de la población empresarial se ha dado en las empresas que se dedican a los suministros y a la prestación de servicios, mientras que las empresas del sector agrario, manufacturera y las que se dedican a actividades relacionadas con la construcción han sido aquellas empresas que mayor reducción han experimentado.

De los resultados obtenidos al analizar la densidad empresarial de la Comunitat Valenciana con respecto a España se deduce lo siguiente:

- 1) En función de los sectores económicos, es el sector agrario aquél que registra menor densidad empresarial tanto en la Comunitat Valenciana como en España, seguido de los sectores económicos dedicados a actividades de suministro. Los sectores que registran mayor densidad empresarial son, por un lado, el sector G (la densidad empresarial en la Comunitat Valenciana es ligeramente superior que en España) y, por otro lado, los sectores J-S (que registra mayores densidades empresariales que el sector G), cuya densidad empresarial es ligeramente superior a nivel nacional que, a nivel autonómico.

2) En función de los estratos de asalariados, las empresas que registran menor densidad empresarial son aquellas empresas que registran tamaños empresariales mayores. El tipo de empresas por estratos de asalariados que registran mayor densidad empresarial son, por un lado, aquellas empresas que cuentan con una plantilla de entre 1 a 5 empleados y, por otro lado, aquellas que no cuentan con asalariados. Las empresas que no cuentan con asalariados son las empresas que registran las densidades empresariales más altas, tanto a nivel autonómico como a nivel nacional.

Por tanto, se deduce que, tanto en la Comunitat Valenciana como en España, y en línea con lo que se había comentado anteriormente, existe un mayor número de empresarios autónomos y de empresas de reducida dimensión.

Tras el estudio de la situación de la población empresarial valenciana, se analiza el grado de emprendimiento en dicho territorio. Las principales conclusiones derivadas de este punto son las siguientes:

1) Durante el período precrisis (2000-2007) el grado de emprendimiento de empresas muestra una tendencia positiva, incrementándose año a año durante dicho período. En función de los estratos de asalariados, son aquellas empresas que no cuentan con asalariados y aquellas que albergan con entre 1 y 5 empleados las empresas que durante el período 2000-2007 registran un grado de emprendimiento más alta. Por sectores, se observa que son los sectores F y J-S, aquellos que registran el grado de emprendimiento más alto durante el período 2000-2007.

2) A partir de 2008, año de comienzo de la crisis económica, puede observarse como el grado de emprendimiento ha ido disminuyendo año a año hasta el ejercicio 2013. Durante el período 2008-2013, se observa como en la mayoría de los estratos analizados se ha experimentado un grado de emprendimiento negativo. En relación a los sectores económicos, son los sectores C, F, G y H aquellos que registran grados de emprendimiento negativos durante todo el período 2008-2013. Los sectores menos perjudicados han sido los sectores D-E y J-S.

En 2014, con el inicio de la recuperación económica, vuelve a registrarse un mayor grado de emprendimiento con respecto a 2013. En casi todos los estratos por asalariados se ha experimentado grados de emprendimiento positivos. Por lo que respecta a los sectores, son los sectores G y J-S aquellos que registran más del 90% del grado de emprendimiento positivo del período.

Por lo que respecta a la tasa de natalidad, son los sectores de actividad C, F, G y J-S aquellos que durante todo el período considerado han experimentado un incremento de las tasas de natalidad. Analizando la tasa de natalidad por estratos de asalariados, desde el año 2009 hasta el año 2012, se ha registrado incrementos de la tasa de natalidad de las

empresas; sin embargo, en 2013, en todos los casos, la tasa de natalidad ha sufrido una caída con respecto a 2012.

Con respecto al número de muertes de empresas producidas en la Comunitat Valenciana, durante el período 2009-2013, la evolución de la tasa de la mortalidad ha sido dispar. Desde 2009 a 2013 se han ido experimentando tanto ligeros incrementos como ligeras caídas, aunque en términos generales, en 2013 se registró una tasa de mortalidad del 10,40%, 3 décimas menos que en el año 2009 (10,75%).

Analizando la tasa de mortalidad por sectores económicos, según se puede observar solamente ha sido el sector de actividad I aquél que durante todo el período considerado ha experimentado un incremento de las tasas de mortalidad. Por el contrario, la tasa de mortalidad por estratos de asalariados, la evolución ha sido dispar, ya que si se analiza qué ha ocurrido año a año, se han registrado tanto incrementos como caídas.

Por lo que respecta a las conclusiones del análisis de los factores determinantes en el proceso emprendedor de cooperativas de trabajo asociado y su relación con los resultados del emprendimiento, señalar que como se ha precisado en la introducción, el presente trabajo supone una versión resumida o extractada de una investigación más amplia, la cual recoge un espectro muy amplio de factores determinantes del proceso emprendedor, incluyendo los que se han expuesto aquí, y que abarca aspectos tales como el perfil psicológico de los emprendedores, actitudes y capacidades, así como otros factores de oportunidad de muy diversa índole relativos al entorno.

Se han seleccionado para este trabajo los factores relacionados con los antecedentes del emprendedor, las causas para el emprendimiento, las relaciones con los agentes del entorno y la forma contractual, como aquellos factores determinantes del proceso emprendedor que mejor pueden caracterizar a los emprendedores cooperativos y llegar a describir su espíritu emprendedor.

Finalmente, no se han incluido otros factores, como sería el perfil psicológico de los emprendedores cooperativos, que no resulta concluyente en investigaciones similares, aunque si está bastante relacionado con los resultados emprendedores. Tampoco se han considerado los factores pull o de oportunidad del entorno, dada la gran diversidad de estos, habiéndose delimitado este aspecto tan sólo al concepto de relaciones con los agentes del entorno.

En todo caso, los factores determinantes en el proceso de creación de empresas finalmente considerados, en su relación con los resultados emprendedores en sus dos vertientes, el resultado por el desempeño o la performance de la empresa, y aquellos otros resultados personales por el cumplimiento de sus expectativas, permiten llegar a un conjunto de conclusiones muy interesantes, que se resumen en el cuadro 1.

Cabe destacar, a la vista de los resultados, que los factores determinantes del proceso emprendedor tienen en general un impacto o influencia causal directa, y significativa, sobre ambos tipos de resultado emprendedor, con la excepción de algunos factores que corresponden al grupo de antecedentes del emprendedor.

Así, los antecedentes familiares tienen una repercusión relativamente importante sobre las expectativas y resultados personales, lo que no se ve reflejado en un impacto en el resultado del desempeño o la performance de la empresa. Por el contrario, la experiencia previa y la edad son dos factores que tienen un impacto directo sobre los resultados o performance de la empresa, y no tienen una influencia directa sobre las expectativas o resultados personales, si bien, y como se ha señalado, estos factores tienen un efecto indirecto sobre los mismos a través del efecto mediador del desempeño o performance.

La prueba de esta relación indirecta entre la experiencia previa y la edad con los resultados personales, cuando la relación directa es entre ellos es inexistente, es que el indicador VAF que mide el tipo de mediación de la variable desempeño en dicha relación toma un valor alto, en torno a 0'80, lo que demuestra que el tipo de relación de mediación en este caso es total.

El resto de factores latentes que recoge el grupo correspondiente a los antecedentes del emprendedor, el nivel educativo y la variable demográfica género, influyen en ambos factores de resultado, siendo el impacto o grado de influencia ligeramente mayor en el desempeño o performance que en los resultados personales cuando se trata de relaciones directas, y en cuanto a la relación indirecta en la que la variable desempeño hace de mediadora en dicha relación, el valor de la VAF en ambos casos ($VAF=0,47$) denota que se trata de una mediación de tipo parcial.

Por su parte, el factor causas para el emprendimiento también influye de forma directa sobre ambos factores del resultado emprendedor, por las razones antes comentadas en análisis de resultados, sólo que en este caso el grado mayor de influencia está en los resultados personales.

Así, en efecto, los trabajadores que provienen de anteriores empresas en crisis, lo que hacen en la nueva empresa es proyectar su actividad y su experiencia anteriores en la nueva empresa, a modo de inercia, con una repercusión directa y positiva sobre el desempeño y los resultados materiales de la misma.

Por lo que respecta a la repercusión en las expectativas y resultados personales, éstas serán más variadas dependiendo del origen de los emprendedores, relacionadas con aspectos de motivación, tanto extrínsecos como intrínsecos. En cualquier caso, existe también una relación indirecta entre los orígenes o causas para el emprendimiento y resultados personales, con la mediación del desempeño, con un tipo de mediación parcial ($VAF=0,33$).

El factor relaciones con los agentes del entorno también tiene una influencia directa con ambos factores de resultado, si bien, y como sería de esperar, dicha influencia es más acusada sobre el desempeño y los resultados de la empresa. La influencia indirecta sobre los resultados personales a través de la mediación del desempeño se verifica también, con un índice VAF de 0'57, denotando una mediación de tipo parcial. Algo similar ocurre con el último factor considerado, la forma contractual, afectando a ambos factores del resultado emprendedor, con una mayor influencia sobre el desempeño o la performance de la empresa, y con una mediación parcial de éste en la relación con los resultados personales.

Cuadro 1: Factores que se relacionan causalmente con las variables del resultado emprendedor

Factores relacionadas con el <i>desempeño</i> o la <i>performance</i> de la empresa (≈ 1)				Factores relacionadas con los <i>resultados personales</i> (≈ 2)	
Variable latente	ρ	VAF	mediación	Variable latente	ρ
				☒11: Antecedentes familiares	0,2883
☒12: Experiencia previa	0,3721	0,92	TOTAL		
☒13: Nivel educativo	0,4051	0,47	Parcial	☒13: Nivel educativo	0,2764
☒14: Edad	0,2508	0,79	TOTAL		
☒15: Género	0,2508	0,47	Parcial	☒15: Género	0,1717
☒21: Causas para el emprendimiento	0,2759	0,33	Parcial	☒21: Causas para el emprendimiento	0,4642
☒31: Relaciones con agentes del entorno	0,5046	0,57	Parcial	☒31: Relaciones con agentes del entorno	0,2790
☒41: Forma contractual	0,4205	0,66	Parcial	☒41: Forma contractual	0,1790

Fuente: elaboración propia

6. BIBLIOGRAFÍA

Bagozzi, R.P. (1994): "Structural Equation Models in Marketing Research: Basic Principles", en Bagozzi, R.P. {ed.}: *Principles of Marketing Research*, Oxford. Blacwell, pp. 317-385.

Bernabeu Pérez, J. A. (2014): *Las cooperativas de trabajo asociado como solución a la reestructuración empresarial en épocas de crisis económica*, Punto Rojo Libros, Madrid.

Campos, V. (2014): "Análisi estratègica de les cooperatives agràries a l'Arc Mediterrani Central a través del Mètode Delphi»; en *El desarrollo territorial valenciano. Reflexiones en torno a sus claves*, Colección Universitat i Territori, Edita Universitat de València, pp. 447-474.

Campos, V. y Sanchis, J. R. (2014): *El modelo Consum: una cooperativa responsable y sostenible*, Editorial Víncl, Valencia.

Campos, V. y Sanchis, J. R. (2015): *Caixa Popular: un modelo de banca cooperativa social y diferente*, Editorial Víncl, Valencia.

Campos, V., Sanchis, J. R. y Haro, E. (2015): "Análisis del cooperativismo valenciano como recurso de desarrollo territorial»; en Hermsilla, J. e Iranzo, E. (directores): *Los recursos territoriales valencianos. Bases para el desarrollo*, Edita Universitat de València, pp. 285-296.

Carrasco, M. y Toledano, N. (2003): "La promoción de la economía social a través del programa de Escuelas Cooperativas. El caso de Huelva". *CIRIEC-España*, nº 46, noviembre, pp. 7-38.

Castillo, C., Ramos, R. y Orellana, W. (2002): *Empresas Paralelas*. En: XIX Encuentro Nacional de Escuelas y Facultades de Administración y Economía, Talca, Chile.

Chaves, R. y Bland, J. (1994): "Crisis económica y cambio estructural. El papel de las estructuras de apoyo a las empresas CTAs". *Cuadernos de trabajo del Centro de Investigación, e Información sobre la Economía Pública, Social y Cooperativa*. Cuaderno nº 21.

Chaves R. (1997): Las Cooperativas de Trabajo Asociado en *Libro Blanco de la Comunitat Valenciana*. En Carpi, J.A. y Monzón, J. L. {Dir.} CIRIEC-España.

Chin, W. W. (1998): "The partial least squares approach to structural equation modeling", en Marcoulides, G.A. {Ed.}, *Modern methods for business research*. Mahwah, Lawrence Erlbaum Associates. NJ, pp. 295–336.

CIRIEC-España (2005): *La Economía Social en la Comunitat Valenciana en el año 2004*, Ed. CIRIEC-España, Valencia.

Clemente, J., Díaz, M. y Marcuello, C. (2008): *Estudio sobre las Cooperativas y Sociedades Laborales en España: Creación de Empleo y Contribución al Desarrollo Económico*, Informe del Ministerio de trabajo e Inmigración, Octubre.

COCETA (2015): *De empresa en crisis a empresa cooperativa. Guía para la transformación de empresas mercantiles en cooperativas de trabajo*, Confederación Española de Cooperativas de Trabajo Asociado, Madrid.

Cohen, J. (1998): *Statistical power analysis for the behavioral sciences*. Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum Associates, 2 edition.

Coll, V. y Cuñat, R. (2006): “Análisis de los factores que influyen en el proceso de creación de una cooperativa de trabajo asociado”, *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, vol. 88, pp. 128-161.

Coll, V. y Cuñat, R. (2007): “¿Contribuyen las cooperativas de reciente creación al desarrollo local? Una visión desde los principios cooperativos”. *Revista Venezolana de Economía Social*, vol. 13, pp. 8-29.

Coll, V. y Cuñat, R. (2008): Nuevas cooperativas de trabajo asociado: un análisis del proceso de creación basado en la Teoría Fundamentada”. *Revista Venezolana de Economía Social*, vol. 15, pp. 11-36.

Comisión de las Comunidades Europeas (2004): “Comunicación de la Comisión al Consejo, al Parlamento Europeo, al CESE y al Comité de las Regiones sobre fomento de las cooperativas en Europa”, Bruselas, 23/2/2004 COM (2004) 18.

Comité Económico y Social Europeo (2012): «Cooperativas y reestructuración», Dictamen de Iniciativa.

Confederació de Cooperatives de la Comunitat Valenciana (2014): *El cooperativismo de la Comunitat Valenciana en cifras. Informe 2014*, Confederació de Cooperatives de la Comunitat Valenciana, Valencia.

Confederació de Cooperatives de la Comunitat Valenciana (2015): Texto refundido de la ley de cooperativas de la Comunitat Valenciana, Edita Confederació de Cooperatives de la C. Valenciana, Valencia.

Contreras, R. y González, N. (2011): “La medición del valor social y el impacto de los emprendedores”, en Sanchis, J. R. (director): *Emprendimiento, Economía Social y Empleo*. Publicaciones de la Universitat de València – IUDESCOOP; pp. 141-158.

Coque Martínez, J. (2010): *Estudio sobre las empresas recuperadas por sus trabajadores en contextos de crisis*, Universidad de Oviedo, Oviedo.

Cuñat, R. (2015): “Las redes como factor clave para la consolidación de nuevas cooperativas de trabajo asociado”. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, vol. 119, pp. 26-52.

Díaz-Bretones, F. (2000): “Cooperativismo y conducta emprendedora”, *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, vol. 70, pp. 91-102.

Díaz-Bretones, F. (2003): “Cooperativismo, valores e ideología”. *Anuario de Estudios Cooperativos*, nº 1, pp. 127-142.

Díaz-Bretones, F. (2005): *Dimensiones psicosociales de los emprendedores empresariales: las cooperativas de trabajo asociado en Andalucía*. Tesis doctoral, Universidad de Granada, Granada.

Díaz-Foncea, M. (2012): *Sociedades cooperativas y emprendedor cooperativo: Análisis de los factores determinantes de su desarrollo: tesis doctoral*. Universidad de Zaragoza. Zaragoza.

Díaz, M. y Marcuello, C. (2010): “Impacto económico de las cooperativas. La generación de empleo en las sociedades cooperativas y su relación con el PIB”, CIRIEC-España, *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa* núm. 67, pp. 23-44.

Díaz-Foncea, M. y Marcuello, C. (2014): “Spatial patterns in new firm formation: are cooperatives different?” *Small Business Economics.*, vol. 44, pp.171–187.

Edwards, J.R., y Bagozzi, R.P. (2000): “On the nature and direction of relationships between constructs and measures”. *Psychological Methods*, vol. 5(2), pp. 155-177.

Fama, E. (1980): “Agency Problems and the Theory of the Firm”, *Journal of Political Economy*, vol. 88. [Traducción al castellano: “Problemas de agencia y teoría de la empresa”, en *Información Comercial Española*, julio, 1984, pp. 53-65].

Fama, E. y Jensen, M. (1983a): “Separation of Ownership and Control”, *Journal of Law and Economics*, vol. 26, pp.301-326.

Fama, E., y Jensen, M. (1983b): “Agency Problems and Residual Claims”, *Journal of Law and Economics*, nº 26, pp.327-349.

Galán, J. (1997): “Las Sociedades Laborales”, en Carpi, J. A. y Monzón, J. L. (Dir.) *Libro Blanco de la Comunitat Valenciana*. CIRIEC-España.

Gartner, W.B. (1985): "A conceptual framework for describing the phenomenon of new venture creation". *Academy of Management Review*, vol. 10(4), pp. 696-716.

Grávalos, M. A. y Pomares, I. (2001): "Cooperativas, Desempleo y Efecto refugio", *REVESCO, Revista de Estudios Cooperativos*, núm. 74, pp. 69-84.

Hair, J. F., Hult, G., Ringle, C.M., & Sarstedt, M. (2014): *A Primer on Partial Least Squares Structural Equation Modeling (PLS-SEM)*. Thousand Oaks: CA: Sage.

Hayton, J.C., George, G. y Zahra, S.A. (2002): "National culture and entrepreneurship: A review of behavioral research". *Entrepreneurship, Theory and Practice*, vol. 26(4), pp. 33-52.

Jarvin, Ch.B., Mackenzie, S.B. y Podsakoff, P.M. (2003): "Critical review of construct indicators and measurement model misspecification in marketing research", *Journal Of Consumer Research*, vol. 30, pp. 199-218.

Jensen, M. (1983): "Organization Theory and Methodology", *Accounting Review* 58, nº 2, abril, pp. 319-339.

Jensen, M. (1993): "The Modern Industrial Revolution, Exit, and the Failure of Internal Control Systems". *The Journal of Finance*, vol. 48, nº 3.

Jensen, M.C. y Meckling, W.H. (1976): "Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure". *Journal of Financial Economics*, October, vol. 3(4), pp. 305-360.

Lizarralde, E. y Ferro, E. (Directores) (2013): *El impacto socioeconómico de las entidades de Economía Social*, Edita Confederación Empresarial Española de la Economía Social, Madrid. Disponible en: http://www.cepes.es/publicacion_cepes=96 .

March, I. y Yagüe, R. (2009): "Desempeño en empresas de economía social. Un modelo para su medición", *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, CIRIEC-España, nº 64, pp. 105-131.

Mason, C.H. y Perreault, J.W.D. (1991): "Collinearity, Power, and Interpretation of Multiple Regression Analysis", *Journal of Marketing Research*, Vol. 28 (3), pp. 268-280.

Orellana, W.E. (2002): "El control de empresas de trabajo asociado. Revisión crítica desde una perspectiva de agencia, de los principales mecanismos de control, y análisis de sus repercusiones organizativas". *Revista de Economía Pública Social y Cooperativa*, nº 42, pp. 49-80.

Orellana, W., Castillo, C. y Ramos, R. (2005): “La iniciativa emprendedora del sindicato de productores de arroz el Huique en Chile. Análisis de las teorías de la marginación e institucional de entrepreneurship”, en Juliá, J., Meliá, E. y Server, R.J. {Eds.} (2005): *Cooperativismo agrario y desarrollo rural*. Editorial de la UPV, Valencia, pp. 407-422.

Orellana, W.E. y Monreal, M. (2007): *Control, incentivos y comportamiento en la empresa*, ACDE, Valencia.

Orellana, W.E., Monreal, M., March, I. y González, C. (2007): “La gestión de la innovación y de los intangibles en las cooperativas de trabajo asociado. Análisis del posicionamiento de las cooperativas industriales de trabajo asociado en la Comunitat Valenciana”. *Encuentro Internacional de los Institutos Universitarios de Investigación en Economía Social – EUNIES 2007*. Diciembre.

Orellana, W.E. y Martínez de Lejarza, J. (2013): “Teorías de entrepreneurship y cooperativismo de trabajo asociado. Fundamentos teóricos y evidencias empíricas en la creación de CTA”. *CIRIEC-España*, nº 78 , pp. 11-36.

Roelants, B.; Hyungsik, E.; Terrasi, E. (2014): *Cooperativas y empleo. Un informe mundial*. Edita CICOPA y Grupo Desjardins, Quebec.

Roelants, B. (director) (2013): *Crecimiento cooperativo para el Siglo XXI*, Editan ACI y CICOPA.

Roelants, B. et al. (2012): *La résistance du modèle coopératif*, CECOP, Bruselas.

Rumelt, R.P. (1991): “How much does industry matter?”, *Strategic Management Journal*, vol.12, pp. 167-185.

Sanchis, J. R. (2001): *Dirección Estratégica de empresas cooperativas*, Ed. Promolibro, Valencia.

Sanchis, J. R. (2014): “Les fonts de finançament de l'agricultura valenciana i el paper de la banca cooperativa”; en *El desarrollo territorial valenciano. Reflexiones en torno a sus claves*, Colección Universitat i Territori, Edita Universitat de València, pp. 437-446.

Sanchis, J. R., Campos, V. y Mohedano, A. (2015): “Factores clave en la creación y desarrollo de cooperativas. Estudio empírico aplicado a la Comunitat Valenciana”, *REVESCO, Revista de Estudios Cooperativos*, núm. 119, pp. 183-207.

Satorres Verdú, B. (2013): *Análisis de herramientas de reflexión estratégica: aplicación en el proceso de diversificación de las empresas del clúster textil valenciano* (Doctoral dissertation).

Shapero, A. (1975): "The displaced, uncomfortable entrepreneur". *Psychology Today*, vol. 9(6), pp. 83-88.

Shapero, A. (1982): "Social Dimensions of Entrepreneurship" en C. Kent et al. {eds.}, *The Encyclopedia of Entrepreneurship*, pp. 72-90, Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.

Shapero, A. y Sokol, L. (1982); "The social dimensions of entrepreneurship", en Kent, Sexton y Vesper (eds.), *The Encyclopedia of Entrepreneurship*. Englewood Cliffs: Prentice Hall. pp. 72-90.

Schmalensee, R. (1985): "Do markets differ much?", *American Economic Review*, 75 (3), pp. 341-351.

Triper, B. (2015): El emprendimiento social como parte de la Economía Social, Edita Confederación Empresarial Española de la Economía Social CEPES, Madrid.

Urbach, N. y Ahlemann, F. (2010): "Structural Equation Modeling in Information Systems Research Using Partial Least Squares," *Journal of Information Technology Theory and Application (JITTA)*: Vol. 11(2), 2º artículo.

Veciana, J. M. (1988): "Empresari i creació d'empreses", *Revista Económica de Catalunya*, mayo-agosto, 1988, nº 8.

Veciana, J.M. (1999): "Creación de empresas como programa de investigación científica", *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*, vol. 8, nº 3. pp. 11-36.

Verheul, I., Wennekers, S., Audretsch, D.B. y Thurik, R. (2002): *An Eclectic Theory of Entrepreneurship: Policies, Institutions and Culture*. University of Illinois at Urbana-Champaign's Academy for Entrepreneurial Leadership Historical Research Reference in Entrepreneurship.

Webgrafía

Anuario de entidades financieras de la Comunitat Valenciana. Disponible en: http://www.ivf.gva.es/docs/ANUARIOEF_2013/HOJA_INICIO.pdf 3/07/2014.

Entidades Cooperativas de ECSOCIAL - Servicio de Información para la Economía Social. Disponible en: http://www.ecsocial.com/web/entidades/resultados.php?PHPSESSID=hr4v33mb26ojdcdk2p0k4pnau7&id_tipo=1 5/09/2014.

Observales:www.observales.org

Sociedades Cooperativas constituídas y Sociedades Laborales Registradas elaborada por el Ministerio de Empleo y Seguridad Social, Disponible en:

http://www.empleo.gob.es/es/sec_trabajo/autonomos/economia-soc/EconomiaSocial/estadisticas/CooperativasAltaSSxClase/2012/C_1.pdf 3/09/2014.