

IX

LA ECONOMÍA SOCIAL Y SU CONTRIBUCIÓN A LA PROMOCIÓN DEL DESARROLLO LOCAL Y REGIONAL

Jesús María GÓMEZ GARCÍA
Azucena ROMÁN ORTEGA
Universidad de Valladolid

SUMARIO

	<u>Página</u>
I. INTRODUCCIÓN	728
II. ECONOMÍA SOCIAL Y DESARROLLO REGIONAL Y LOCAL	728
III. ECONOMÍA SOCIAL Y ESTRATEGIAS DE DESARROLLO ECONÓMI- CO Y SOCIAL	730
IV. ENTIDADES DE INICIATIVA SOCIAL, COHESIÓN SOCIAL Y DESA- RROLLO LOCAL	732
1. Asociaciones	733
2. Fundaciones	735
3. Cooperativas de Iniciativa Social	736
4. Las empresas de inserción	737
5. Los Centros Especiales de Empleo.....	738
V. ECONOMÍA SOCIAL, RESPONSABILIDAD SOCIAL Y DESARROLLO SOSTENIBLE	740
VI. EXPERIENCIAS DE ECONOMÍA SOCIAL Y DESARROLLO TERRITO- RIAL: LA COMUNIDAD AUTÓNOMA DE MADRID.....	743
VII. ECONOMÍA SOCIAL Y DESARROLLO LOCAL EN CASTILLA Y LEÓN: EL PAPEL DE LOS AGENTES DE DESARROLLO LOCAL	749
VIII. REFLEXIÓN FINAL.....	751
IX. BIBLIOGRAFÍA	752

I. INTRODUCCIÓN

Las diversas entidades que integran la denominada «Economía Social» (Cooperativas, Sociedades Laborales, Mutualidades, Asociaciones y Fundaciones) han venido demostrando una notable capacidad para impulsar y sostener actividades económicas generadoras de empleos y renta allí donde otro tipo de entidades privadas no siempre resultan eficaces (zonas rurales, áreas en declive,...). Esta cualidad es resultado de diversos factores y propiedades que combinan las entidades de la economía social y que hacen que éstas puedan desempeñar un papel clave en el desarrollo local y regional: la movilización de los recursos endógenos, el fomento de la cultura empresarial emprendedora o su capacidad para vincular la actividad económica a las necesidades sociales locales y a su tejido productivo dentro del territorio.

En la actualidad, la economía social constituye un sector que está contribuyendo eficazmente a la reducción de los desequilibrios territoriales del mercado de trabajo, fomentando la cohesión social y promoviendo el desarrollo económico sostenido en el ámbito local y regional. Esta última aportación de la economía social adquiere una especial trascendencia en las regiones cuyas especificidades demográficas, productivas y territoriales hacen necesario estimular e intensificar las iniciativas que favorezcan el desarrollo de actividades productivas en el medio rural, como es el caso de la Comunidad Autónoma de Castilla y León.

Este trabajo pretende poner de manifiesto la capacidad del sector de la economía social para dinamizar la actividad económica en el ámbito local y regional, con particular referencia al contexto de la Comunidad Autónoma de Castilla y León⁽¹⁾. En este sentido, se examinará la importancia del desarrollo local en la estrategia de desarrollo económico local y regional, prestando especial atención a la contribución al mismo y a la cohesión social desde bases cooperativas y por otras entidades de la economía social. Se contrastarán, asimismo, las experiencias positivas existentes en otras regiones españolas y se identificarán las posibilidades y los retos para la economía social y el desarrollo local en Castilla y León.

II. ECONOMÍA SOCIAL Y DESARROLLO REGIONAL Y LOCAL

El desarrollo económico local se puede definir como un proceso de crecimiento y cambio estructural que, mediante la utilización del potencial de desarrollo existente en el territorio, conduce a la mejora del bienestar de la población de una localidad o una región (VÁZQUEZ BARQUERO, 2000).

(1) Esta comunicación es, en parte, deudora de los contenidos desarrollados en las diversas ponencias que fueron presentadas en el II Seminario Práctico de Economía Social «*La economía social y el desarrollo local y regional*», celebrado en Valladolid, el 3 y 4 de noviembre de 2005, financiado por la Dirección General de la Economía Social, de la Consejería de Economía y Empleo, de la Junta de Castilla y León.

Una distinción que se puede realizar gracias a esta definición es la existente entre «desarrollo local endógeno» y «desarrollo local exógeno». En el primero, la comunidad local es capaz de liderar el cambio estructural, mientras que en el caso de un desarrollo exógeno, dependerá de agentes externos a dicha comunidad. Las tesis sobre desarrollo endógeno constituyen una alternativa al paradigma del desarrollo exógeno, dominante durante los años cincuenta y sesenta, según el cual el desarrollo se apoyaría en los procesos de industrialización y concentración de la actividad productiva a través de las grandes industrias situadas en algunos centros urbanos, y por medio del mercado favorecer el desarrollo de regiones periféricas.

En cambio, los procesos de desarrollo endógeno se producen gracias a la utilización eficiente del potencial económico local, que se ve facilitada por el funcionamiento adecuado de las instituciones y mecanismos de regulación del territorio. La forma de organización productiva, las estructuras familiares y tradiciones locales, la estructura social y cultural y los códigos de conducta de la población condicionan los procesos de desarrollo local, favorecen o limitan la dinámica económica y, en definitiva, determinan la senda específica de desarrollo de las ciudades, comarcas y regiones (PEÑA SÁNCHEZ, 2006).

El desarrollo económico se produce, pues, como consecuencia de la utilización del potencial y del excedente generado localmente y la atracción, eventualmente, de recursos externos, así como de la incorporación de las economías externas ocultas en los procesos productivos. Por ello son factores importantes y decisivos en el desarrollo local endógeno las propias instituciones locales y los valores y aptitudes del capital humano, así como los recursos naturales propios, la disponibilidad de ahorro y el deseo de permanecer y crear riqueza y futuro en la región como base fundamental de desarrollo, tanto por parte de los agentes privados como de los públicos.

Como apunta PEÑA SÁNCHEZ, (2006), son varios los autores (VÁZQUEZ BARQUERO, FURIÓ BLASCO, etc.) que coinciden en destacar tres dimensiones en el proceso de crecimiento y cambio estructural de la economía de una ciudad, comarca o región:

1. Una «dimensión económica», referida a la capacidad que demuestran las empresas endógenas para organizar los factores productivos con niveles de productividad suficientes para ser competitivas en los mercados⁽²⁾.

(2) Dicha dimensión económica está caracterizada por: una elevada división del trabajo entre las empresas del sistema productivo local, que estimula el cambio tecnológico; una acusada especialización productiva que estimula la acumulación de conocimientos y facilita la introducción de nuevas tecnologías; una multiplicidad de sujetos económico-locales con elevada probabilidad de, mediante comportamientos de tipo prueba y error, solucionar adecuadamente los problemas con los que se enfrenta el sistema productivo; una fácil difusión de información técnica y comercial mutua (desarrollada por contactos personales e informales); un sistema de formación profesional construido por la propia

2. Una «dimensión socio-cultural», que manifiesta el hecho de que los valores e instituciones locales sirven de base al proceso de desarrollo y se fortalecen en el ejercicio de la propia estrategia, y constituye un conjunto de elementos entre los que podemos resaltar: una profunda identidad local proyectada en una cultura propia; la consideración de la capacidad empresarial y de iniciativa como valor social positivo en la colectividad; la existencia de estructuras familiares con vínculos intergeneracionales sólidamente cohesionadas y que hacen de ella una unidad de renta y producción; una organización social con un nivel suficiente de actividades mercantiles, y un sistema urbano desarrollado sobre el área donde el sistema industrial se articula.
3. Una «dimensión política y administrativa», en que las iniciativas locales crean un entorno local favorable a la producción e impulsan el desarrollo sostenible.

III. ECONOMÍA SOCIAL Y ESTRATEGIAS DE DESARROLLO ECONÓMICO Y SOCIAL

En el marco de un proceso de globalización como en el que estamos inmersos, uno de los elementos más característicos es el reconocimiento manifiesto de que el desarrollo económico tiene objetivos más amplios que el mero crecimiento o la estabilidad macroeconómica, ligados al desarrollo humano, al desarrollo sostenible y al desarrollo territorial. La globalización unida a la recuperación de la dimensión territorial (localización) es la idea que subyace en los nuevos enfoques teóricos del pensamiento económico.

Con todo, según RODRÍGUEZ COHARD (2005), el origen y consolidación de los procesos de desarrollo local se han basado en la mejora de la productividad y competitividad de las empresas, básicamente en la acumulación de ahorro procedente de otras actividades anteriores, el saber hacer productivo sedimentado en la comunidad local, la abundancia de mano de obra, cierta capacidad empresarial y un sistema urbano equilibrado. La utilización intensiva de los recursos humanos y sus menores salarios relativos han podido ser clave en el inicio, pero la consolidación del proceso de desarrollo local viene determinada por la flexibilidad y la capacidad de adaptación de la mano de obra a las circunstancias del mercado y la competencia en cada momento. Así, en los procesos de desarrollo local espontáneos los elementos fundamentales han sido los recursos humanos, recursos naturales, accesibilidad, recursos

localidad y por consolidación histórica de conocimientos, y una fuerte integración entre las instituciones y la economía local favorable a la innovación y a la adaptación a las siempre cambiantes condiciones de la realidad productivas. Las variables determinantes para la consolidación del sistema local son tanto endógenas como exógenas, no obstante, son las endógenas las responsables del mantenimiento del proceso de desarrollo local: la innovación tecnológica, el sistema informativo, la capacidad de control del mercado y las formas de regulación social.

financieros y actitud frente al mercado. Ahora bien, la principal limitación de los empresarios locales es su falta de financiación externa, por lo que deben financiar sus empresas, en la mayoría de los casos, con recursos propios.

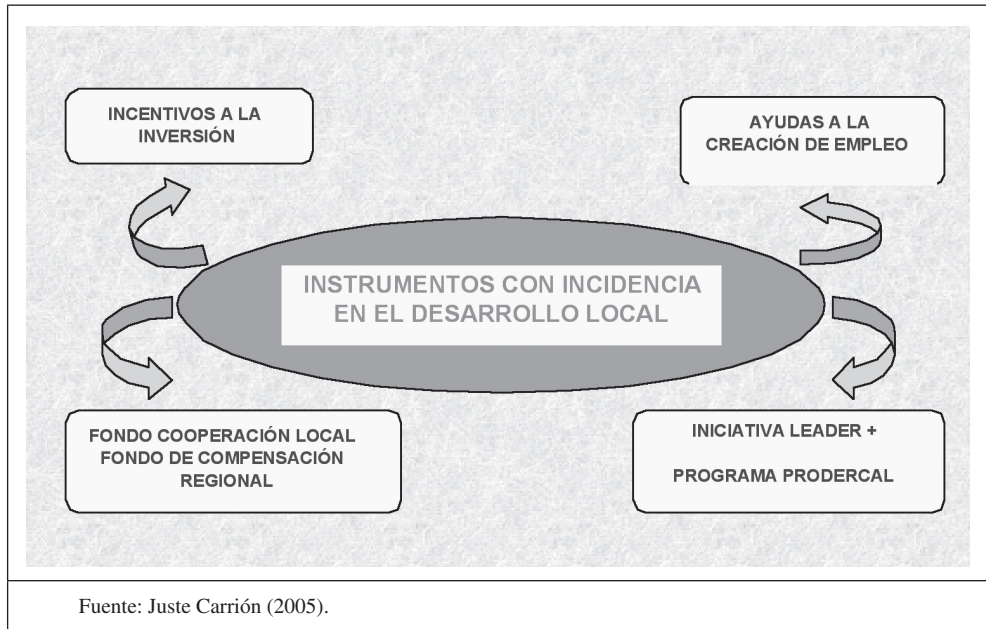
Los cambios en las estructuras productivas e institucionales han estimulado nuevas propuestas para el desarrollo económico local. Así, siguiendo al mismo autor, la política de desarrollo ha cambiado su orientación desde un enfoque «arriba-abajo» hacia otro «abajo-arriba», en el que el territorio adquiere un papel activo, liderado por el conjunto de actores que integran la comunidad local. La política de desarrollo local se aborda ahora desde múltiples objetivos: la eficiencia económica, el equilibrio ambiental y garantizar la cohesión y equidad social, y estos tres pilares han de constituir la base de la política de desarrollo sostenible.

La estrategia de desarrollo local persigue, por consiguiente, modificar la estructura socioeconómica del territorio para alcanzar un estadio de mayor competitividad, empleo y nivel de vida. Para ello, los poderes públicos deben intervenir, instrumentalizando medidas relacionadas con las infraestructuras y equipamientos, cualificación, innovación, organización, financiación y mejora medioambiental en el ámbito local. Esa intervención de las Administraciones Públicas se ha llevado a cabo, en gran medida, a través de la creación de agencias de desarrollo. Éstas son entidades que actúan entre el Estado, el mercado y la sociedad, para conectar eficazmente los tres ámbitos y recoger los impulsos que surgen desde la sociedad local transformándolos en iniciativas de desarrollo.

Las actuaciones públicas más relevantes y extendidas han sido la creación de institutos tecnológicos, centros de empresas e innovación, redes de información para el desarrollo, parques tecnológicos, cursos de formación, prestación de servicios avanzados y la creación de sociedades destinadas a facilitar la financiación.

Al respecto, se constata un creciente protagonismo de la Administración regional y local en este tipo de procesos de desarrollo y que, como señala JUSTE CARRIÓN (2005), puede estructurarse en torno a cuatro instrumentos principales: los incentivos a la inversión a través de las Agencias de Desarrollo, las ayudas a la creación de empleo, las actuaciones en infraestructuras financiadas por el Fondo de Cooperación Local y del Fondo de Compensación Regional y, finalmente, las ayudas recibidas a través de la Iniciativas Comunitarias, en particular de la Iniciativa Leader+, mediante los Grupos de Acción Local (GAL), y del Programa Proder. Estas actuaciones se presentan en el siguiente gráfico.

GRÁFICO I
ADMINISTRACIÓN REGIONAL Y DESARROLLO LOCAL



IV. ENTIDADES DE INICIATIVA SOCIAL, COHESIÓN SOCIAL Y DESARROLLO LOCAL

Las múltiples fórmulas organizativas de las entidades de la economía social representan una fuente inagotable con capacidad para crear un desarrollo local y regional, supliendo carencias a los que ni el sector público ni la actividad económica privada tradicional han podido dar respuesta eficaz. Y, todo ello, porque las entidades de la economía social han destacado por su capacidad para crear empleo estable, ayudar a fijar población al territorio, promover el crecimiento del tejido empresarial local y fomentar la cohesión social.

Las entidades de la economía social han reaccionado con una evolución paralela a la mutación que ha sufrido la sociedad, los sistemas económicos y los institucionales. Actualmente estas organizaciones sorprenden, no sólo por su número y la rapidez con la que se crean, sino también por las áreas de actuación a las que consiguen llegar, alcanzando todas las actividades económicas y pudiéndose encontrar en cualquier pueblo, ciudad o aldea desempeñando labores sociales de las que difícilmente podrían responsabilizarse las diferentes Administraciones. En particular, es especialmente relevante la contribución de algunas entidades de la economía social al logro de un mayor grado de cohesión social y a la mejora de la integración

sociolaboral de muchos colectivos de personas marginadas o en riesgo de exclusión (discapacitados, inmigrantes, etc.).

En este contexto, cabe identificar distintas entidades denominadas de «iniciativa social» como agentes de cohesión social y, a la vez, de desarrollo local. El concepto de «iniciativa social» se refiere al conjunto de los movimientos, asociaciones, organizaciones, proyectos, acciones, etc., promovidos y protagonizados por los ciudadanos y ciudadanas, por su propia y libre voluntad. Siguiendo a GARCÍA ALONSO (2005), dicho concepto representa la visión de la acción social como un sector de actividad económica, organizado, capaz de ser autosostenible, de generar empleo y de prestar servicios personales de calidad.

De acuerdo con el citado autor, esa iniciativa social estaría compuesta por la acción de las entidades sin ánimo de lucro que forman parte de la economía social (Asociaciones, Fundaciones y Sociedades Cooperativas de Iniciativa Social), junto con las Empresas de Inserción y los Centros Especiales de Empleo.

1. ASOCIACIONES

Las asociaciones son agrupaciones de personas constituidas para realizar una actividad colectiva de una forma estable, organizadas democráticamente, sin ánimo de lucro e independientes, al menos formalmente, del Estado, los partidos políticos y las empresas (a efectos del Código Civil y de otras legislaciones, cabría hacer una interpretación mucho más amplia del término *asociación*, incluyendo incluso a empresas, pero no es el caso). Están reguladas por la Ley Orgánica 1/2002, de 22 de marzo, reguladora del Derecho de Asociación. Sus características fundamentales son las siguientes: grupo de personas; objetivos y/o actividades comunes; funcionamiento democrático; sin ánimo de lucro, e independientes.

Con respecto a estas características, merece la pena aclarar que no tener ánimo de lucro significa que no se pueden repartir los beneficios o excedentes económicos anuales entre los socios, y por tanto, sí se puede: tener excedentes económicos al finalizar el año; tener contratados laborales en la asociación, y realizar actividades económicas que puedan generar excedentes económicos. Lógicamente, dichos excedentes deberán reinvertirse en el cumplimiento de los fines de la entidad.

El derecho de asociación está recogido en la Constitución en su artículo 22, el cual ha sido desarrollado por primera vez por la Ley Orgánica 1/2002, de 22 de marzo. Las asociaciones pueden constituirse por personas físicas o jurídicas, públicas y privadas, siempre que participen un mínimo de tres personas. Estas organizaciones tienen un marcado carácter democrático, por el que los socios deciden el destino de la organización a través de su participación en la Asamblea y en la Junta Directiva de ésta. Son por definición entidades sin ánimo de lucro y suponen un instrumento de participación social, de expresión de la sociedad civil, capaces de canalizar las demandas sociales y el trabajo voluntario (no obligatorio).

Las funciones principales que desarrollan son: la función prestadora de servicios, que ha crecido constantemente hasta ser en la actualidad la principal actividad

de las asociaciones en el campo de la Acción Social; la función de representación de los colectivos a los que defiende, que tiene también un papel muy relevante en los Estados democráticos en los que, como en España, se ha configurado un sistema de bienestar social de base relacional, con amplia participación de las asociaciones representativas de la sociedad civil en las decisiones que les afectan y donde esta función de representación tiene un importante papel institucional. La función reivindicativa del cambio social y de descripción de las nuevas realidades que afectan y que transforman constantemente el sector de Acción Social está también presente en la mayoría de las organizaciones, pero ha perdido mucha presencia, por no decir que se ha reducido a grupos muy pequeños de asociaciones (clasificados despectivamente a veces como *grupos antisistema*).

Se pueden distinguir distintos tipos de asociaciones: asociaciones de régimen general: las constituidas bajo la Ley Orgánica 1/2002; las asociaciones de régimen específico como Partidos políticos, Sindicatos de trabajadores, Organizaciones sindicales de la Policía Nacional, Asociaciones profesionales, Asociaciones empresariales, Asociaciones de jueces y magistrados, Asociaciones de fiscales, Iglesias, confesiones y comunidades religiosas, Federaciones deportivas, Asociaciones de consumidores y usuarios y otras reguladas por leyes especiales.

Sólo pertenecen al sector de Acción Social algunas asociaciones, normalmente las de carácter general, y las de carácter singular, como la ONCE, Cruz Roja Española y Cáritas que cuentan con regulación específica y una especial protección por parte de la Administración Pública, al igual que las organizaciones confesionales, las iglesias y las comunidades religiosas, en la medida en que prestan servicios de Acción Social.

En los últimos años muchas asociaciones están «transformándose» en fundaciones, en bastantes casos con la intención de minimizar los costes de la participación de la masa social y facilitar la captación de recursos de las empresas sin tener que contar con la declaración de Utilidad Pública para ello. Ésta es una calificación especial para aquellas asociaciones que reúnan una serie de requisitos, como los siguientes: asociaciones de interés general (abiertas a otros beneficiarios distintos de los socios), tienen un carácter cívico, educativo, científico, cultural, deportivo, sanitario; de promoción de los valores constitucionales, de promoción de los derechos humanos, de asistencia social, de cooperación para el desarrollo, de promoción de la mujer, de protección de la infancia, de fomento de la igualdad de oportunidades y de la tolerancia, de defensa del medio ambiente, de fomento de la economía social o de la investigación, de promoción del voluntariado social, de defensa de consumidores y usuarios (se rigen por legislación específica), de promoción y atención a personas en riesgo de exclusión por razones físicas, sociales, económicas o culturales y otros. Que los miembros de los órganos de representación que perciban retribuciones por su posición no lo hagan con cargo a fondos y subvenciones públicas; que cuenten con medios personales y materiales suficientes para el desarrollo de su objeto social; que estén constituidas, inscritas, en funcionamiento y cumpliendo sus fines al menos durante los dos años inmediatamente anteriores a la solicitud.

Las asociaciones podrán unirse en estructuras organizativas de grado superior, mediante Uniones, Federaciones y Confederaciones de asociaciones, las cuales, con

su propia personalidad jurídica y patrimonio, podrán también desarrollar actividades económicas prestando servicios de Acción Social. El funcionamiento de las Uniones, Federaciones y Confederaciones es similar al de una asociación. Son organizaciones basadas en la membresía, pero en este caso los miembros son asociaciones y los servicios que prestan no suelen ser finalistas ni instrumentales para las entidades asociadas.

De los estudios realizados sobre el sector no lucrativo de Acción Social en los últimos años, se puede concluir que la cifra aproximada de entidades del sector estaría en torno a las 10.000, de las cuales, aproximadamente 2.200 serían fundaciones, por lo que cabe estimar que pueda haber unas 8.000 asociaciones de Acción Social.

2. FUNDACIONES

Las Fundaciones son, según se establece en el artículo 2 de la Ley 50/2002 de Fundaciones, «... las organizaciones constituidas sin ánimo de lucro que, por voluntad de sus creadores tienen afectado de modo duradero su patrimonio a la realización de fines de interés general», y están amparadas por el artículo 34.1 de la Constitución Española. Así pues, las características fundamentales serían las siguientes: necesitan un patrimonio, deben perseguir fines de interés general, no están formadas por socios, carecen de ánimo de lucro.

Se rigen por la Ley de Fundaciones 50/2002 cuando son de competencia estatal, es decir cuando actúan en más de una Comunidad Autónoma, o la Comunidad Autónoma carece de legislación específica. En caso contrario, se regirán por la legislación específica Autonómica, como es el caso de Castilla y León, donde existe la Ley de Fundaciones de la Comunidad de Castilla y León.

Como en el caso de las asociaciones, el no tener ánimo de lucro significa que no se pueden repartir los beneficios o excedentes económicos anuales, por tanto, sí se puede: tener excedentes económicos al finalizar el año, tener contratados laborales en la fundación, y realizar actividades económicas que puedan generar excedentes económicos. Dichos excedentes deberán reinvertirse en el cumplimiento de los fines de la entidad.

En las fundaciones prima el fondo fundacional y la voluntad del fundador sobre las personas que la integran. Estas organizaciones no tienen, por tanto, carácter democrático interno, ya que carecen de masa social y su objetivo es el desarrollo de la voluntad del fundador. No obstante, en la práctica muchas fundaciones que actúan en el campo de la Acción Social han sido creadas por asociaciones, por lo que, de alguna manera, transmiten el carácter democrático de éstas a aquéllas.

Por otro lado, la necesidad de constituir un Patronato en el que participen al menos tres personas, individuales o jurídicas, públicas o privadas, también incorpora elementos democráticos a la gestión de las fundaciones. Efectivamente, aunque el Patronato tiene la obligación de defender la voluntad del fundador, en la práctica, la creación de fundaciones por asociaciones y por grupos de personas que defienden ideas o planteamientos de intervención social similares (voluntarios o profesiona-

les), conlleva que se puedan ver fundaciones de funcionamiento democrático entre los patronos. En cualquier caso, cabe esperar que las deliberaciones por parte del patronato se tomen mediante las reglas del juego democrático, al menos en las fundaciones del sector de Acción Social.

Las fundaciones tienen que defender, en cualquier caso, fines de interés general. Aquellos que la ley identifica como tales resultan muy similares a los establecidos para las asociaciones de Utilidad Pública que hemos citado más arriba. Además, los colectivos de trabajadores de una o varias empresas y sus familias tendrán consideración de «interés general» cuando estos colectivos sean suficientemente grandes (por ejemplo, los empleados de Iberia con hijos con discapacidad pueden crear una fundación sólo para la defensa de sus intereses). A diferencia de las asociaciones, las fundaciones del sector no tienen carácter mutualista, aunque sí son entidades altruistas. La ley reconoce a las fundaciones capacidad para desarrollar actividades económicas con carácter propio o mediante la inversión en entidades productivas. Se entiende que la fundación cumple su objeto social si dedica el 70 por 100 de los ingresos netos, después de impuestos, a los fines fundacionales en los cuatro años siguientes a su generación.

3. COOPERATIVAS DE INICIATIVA SOCIAL

La introducción de este término en la Ley 27/1999, de Cooperativas, ha dado lugar a un tipo especial de cooperativa denominada de Iniciativa Social. En esta ley se definen estas cooperativas como aquellas que actúan sin ánimo de lucro y tienen por objeto: la prestación de servicios asistenciales mediante la realización de actividades sanitarias, educativas, culturales u otras de naturaleza social; el desarrollo de cualquier actividad económica que tenga por finalidad la integración laboral de personas que sufran cualquier clase de exclusión social; satisfacer, en general, necesidades sociales no atendidas por el mercado.

En resumen, la ley define un tipo de cooperativa, al cual pueden sumarse las cooperativas de cualquiera de las clases que menciona la ley, ya que se trata de cooperativas que se definen con los objetivos anteriores. Cuando el Registrador (Registro de Cooperativas) califica a una cooperativa como «De Iniciativa Social», éstas pasan a tener una serie de limitaciones muy importantes en su funcionamiento, derivadas de la condición de cooperativa de Iniciativa Social (especialmente protegida), como son las siguientes: los resultados positivos que se produzcan en su ejercicio económico no podrán ser distribuidos entre sus socios; las aportaciones de los socios al capital social, tanto obligatorias como voluntarias, no podrán devengar un interés superior al interés legal del dinero, sin perjuicio de la posible actualización de éstas; el desempeño de los cargos del Consejo Rector, sin perjuicio de las compensaciones económicas procedentes por los gastos en los que puedan incurrir los consejeros en el desempeño de sus funciones, tendrá carácter gratuito y las retribuciones de los socios de trabajo y de los trabajadores por cuenta ajena no podrá superar el 150 por 100 de las retribuciones que, en función de la actividad y categoría profesional, establezca el convenio colectivo aplicable al personal asalariado del sector.

Las Sociedades Cooperativas de Iniciativa Social, además de estar reguladas en la Ley 27/1999 de Cooperativas (Ley Estatal), están reguladas también por las diferentes Comunidades Autónomas, en las que reciben nombre diferentes, tales como cooperativas de Inserción Social, Cooperativas de Integración Social, etc. Sin embargo, la configuración de sus objetivos y limitaciones resulta muy parecida a la señalada por la ley estatal. Las posibilidades de actuación de las Cooperativas de Iniciativa Social son muy amplias, ya que cualquier clase de cooperativa de las contenidas en la ley puede optar por la denominación «De Iniciativa Social», que se incorporará a su nombre legal, en función de sus objetivos sociales, siempre y cuando cumpla las condiciones señaladas anteriormente.

Sin embargo, es necesario aclarar que sólo las cooperativas de Iniciativa Social forman parte del sector de Acción Social, tal y como lo hemos definido más arriba. Es decir una sociedad cooperativa de trabajo asociado dedicada a la enseñanza de colectivos en exclusión social, no calificada como «de Iniciativa Social» no formará parte del sector de Acción Social, sino del sector privado capitalista no convencional, ya que no cumpliría la característica de organización no lucrativa.

4. LAS EMPRESAS DE INSERCIÓN

Las empresas de inserción son aquellos colectivos que promueven la inserción laboral en la práctica de su actividad laboral y económica. Se trata de organizaciones sociales que desarrollan actividades productivas con funcionamiento empresarial, que tienen como principal objetivo la inserción laboral de personas en situación de exclusión (desempleados de larga duración, personas con adicciones, personas privadas de libertad, etc.). Las características que definen una empresa de inserción son su objeto social, el tipo de colectivo con el que trabaja, y el compromiso de acompañamiento personalizado (itinerario de inserción) a las personas que atiende. Estas organizaciones son entidades sin ánimo de lucro, puesto que no hay reparto de los beneficios entre las personas promotoras, sino que éstos se reinvierten en el objeto social de la empresa.

Hay que distinguir entre aquellas personas que promueven y facilitan la inserción laboral, y las personas destinatarias. De forma más detallada, la composición del capital humano de una empresa de inserción acostumbra a incluir cuatro grandes grupos: socios y patrones, directivos, personal educativo y personal de inserción. Los socios y patrones pertenecen al colectivo fundador y creador de la empresa de inserción. No cobran, y su tarea consiste en velar y definir estrategias globales que cumplan la finalidad social de la organización. Los directivos son los encargados de ejecutar las tareas del día a día. Su tarea es empresarial, responde a las estrategias marcadas por socios y patrones y procuran aplicarlas en el marco económico-laboral donde se desarrolla el trabajo de la empresa de inserción. En cuanto al personal educativo, está formado por los responsables del acompañamiento a las personas atendidas. Se encargan de la formación (laboral y social) del puesto de trabajo. Pueden ser cabezas de almacén, chóferes... Velan por el aprendizaje simultáneo del oficio y de los hábitos laborales. El personal de inserción es quien recibe el recurso de la

inserción laboral para enfrentarse a la pobreza, o dicho de otra manera, son las personas que realizan itinerarios personales de inserción laboral. Se comprometen tanto a hacer un trabajo (oficio) y aprenderlo, como a marcarse unos objetivos de hábitos laborales (llegar puntuales, respetar a los compañeros...).

Las empresas de inserción no constituyen una forma jurídica específica sino que pueden utilizar cualquier forma jurídica, ya sea ésta mercantil, cooperativa, asociativa o fundacional. Según GARCÍA ALONSO (2005), podemos definir las empresas de inserción como entidades para la inserción sociolaboral de personas con grandes dificultades de empleabilidad, en las que la mayoría del personal está formado por personas en situación de exclusión social (LÓPEZ-ARANGUREN Marcos, 2002). Las empresas de inserción deben estar promovidas y tuteladas siempre por una entidad sin ánimo de lucro que, para este trabajo, se considerará perteneciente al sector de Acción Social. Estas empresas de inserción actúan normalmente en sectores intensivos en mano de obra y que requieren poca inversión de capital, como el sector servicios, residuos, reciclaje y medio ambiente, o en la construcción, pero pueden actuar en cualquier sector económico que cumpla estos requisitos.

En principio se estructuran como entidades de tránsito hacia el empleo ordinario para los trabajadores en exclusión social, aunque, en algunos casos, podrían constituir empresas finalistas. Los trabajadores forman parte de un itinerario de inserción individualizada y estas empresas son instrumentos que se sitúan en las fases finales de ese itinerario. En estas empresas los trabajadores se enfrentan a una situación real de actividad en una empresa real insertada en el mercado y debiendo conseguir un nivel de desempeño también real.

En el ámbito estatal, las empresas de inserción no tienen una regulación especial, ni existe un contrato laboral específico para sus trabajadores. En 2001, la disposición adicional 9.^a de la Ley 12/2001 de 9 de julio, de medidas urgentes de reforma del mercado de trabajo para el incremento del empleo y la mejora de su calidad, estableció la única definición de estas empresas que existe en una norma legal, señalando en los términos expuestos anteriormente que se requería contar con no menos del 30 por 100 de los puestos de trabajo para personas en situación o riesgo de exclusión social, para formarlos y adiestrarlos en el ejercicio normalizado de una actividad laboral.

5. LOS CENTROS ESPECIALES DE EMPLEO

Según la definición dada por el Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, los Centros Especiales de Empleo son empresas cuyo objetivo principal es el de proporcionar a los trabajadores minusválidos la realización de un trabajo productivo y remunerado, adecuado a sus características personales y que facilite la integración laboral de éstos en el mercado ordinario de trabajo.

Al contrario que las empresas de inserción, los Centros Especiales de Empleo no tienen por qué depender de una entidad sin ánimo de lucro, pudiendo constituirse también con cualquier forma jurídica, mercantil, cooperativa, asociativa o fundacional. Según la Ley 13/1982, de 7 de abril, de Integración Social de los Minusválidos,

son Centros Especiales de Empleo aquellos cuyo principal objetivo sea el de realizar un trabajo productivo, participando regularmente en las operaciones del mercado, y teniendo como finalidad el asegurar un empleo remunerado y la prestación de servicios de ajuste personal y social que requieran sus trabajadores minusválidos, a la vez que sea un medio de integración del mayor número de minusválidos al régimen de trabajo normal. Al igual que las empresas de inserción, estos centros se constituyen, siempre en este caso, como centros de tránsito hacia el mercado ordinario de trabajo.

El RD 2273/1985, de 4 de diciembre, desarrolla la ley anterior y regula los Centros Especiales de Empleo. Actualmente, tras la reforma de 1998, se considera que una entidad puede ser Centro Especial de Empleo cuando contiene al menos el 70 por 100 de personas con minusvalía superior al 33 por 100. Estos trabajadores ostentan una relación laboral de carácter especial que define el empleo protegido en España y que está regulada en el RD 1368/1985, de 17 de julio. En estos centros de trabajo debe existir una serie de servicios de ajuste personal y social que permitan y favorezcan la adaptación de las personas con discapacidad al entorno de trabajo y faciliten su entrenamiento para la incorporación a la empresa ordinaria. Además, estos centros gozan, por su carácter protegido, de una serie de ventajas fiscales y subvenciones tanto a la creación como al mantenimiento de éstos.

Al respecto de la clasificación anterior, fundamentada en el criterio de la forma jurídica de delimitación legal, como sostiene GARCÍA ALONSO (2005), conviene precisar que las formas jurídicas deben estar al servicio de la resolución de la situación de discriminación y marginación y, por tanto, al servicio de los promotores de la acción social. En consecuencia, cuando señalamos una serie de figuras jurídicas habituales debe entenderse que éstas son las que hay hoy en nuestro país, lo que no significa que no debieran considerarse incluidas en el sector otras formas jurídicas diferentes, como pueda ser la empresa de inserción (regulada sólo por algunas Comunidades Autónomas) o la figura de la empresa mercantil sin ánimo de lucro, que existe en el Reino Unido o los EE.UU., así como la asignación de declaración de «cooperativa» a una asociación, como puede darse en otros países. En general, podemos considerar que la necesaria innovación puede y debe venir de la mano de una nueva generación de instrumentos de intervención social orientada fundamentalmente al empleo de colectivos en exclusión social.

Estos nuevos instrumentos deben facilitar la actividad de los promotores de la inserción laboral, utilizando diferentes niveles de protección de los trabajadores en función de su situación física, intelectual o social. Es necesario que pueda generarse como forma jurídica de Acción Social cualquier entidad que cumpla con los criterios que hemos definido como identificativos del sector; por ejemplo, podría haber Talleres protegidos, Talleres de inserción semiprotegidos (GARCÍA ALONSO, 1998). Aquí podría considerarse la existencia de empresas de carácter mercantil, siempre que sus estatutos hayan recogido la voluntad de los socios de no repartir beneficios, si bien, aunque esta posibilidad sí está formalmente regulada en otros países, en España no está recogida como tal, aunque en la práctica hay algunas que han tomado dicha decisión y funcionan, de hecho, sin ánimo de lucro. No obstante, esta posibilidad, por su innovación en nuestro país, requerirá todavía de un serio debate sobre su consideración como entidades de Acción Social.

El sector de Acción Social, tanto en número de entidades como en número de empleados y voluntarios, como en generación de actividad económica, ha mantenido un fuerte ritmo de crecimiento en la última década y posiblemente continúe creciendo, aunque de manera más equilibrada. También es cierto que puede ocurrir que a corto plazo muchas de las entidades que han surgido en los últimos años deban cerrar o sean absorbidas por otras entidades sociales de mayor tamaño, a la vista de la evolución que previsiblemente puede tomar la financiación europea. Con todo, parece constatado que este tipo de entidades de la economía social alcanza gran relevancia, no sólo a través de su incidencia en los procesos de transformación socioeconómica del territorio (desarrollo local y/o regional), sino también de su capacidad para fomentar la cohesión social y la integración sociolaboral y, en definitiva, para mejorar el bienestar de la población.

V. ECONOMÍA SOCIAL, RESPONSABILIDAD SOCIAL Y DESARROLLO SOSTENIBLE

Ante la cambiante evolución de la economía sectorial y global, los productores recurren a estrategias adaptativas diversas que implican una nueva transformación socioproductiva y espacial, producto del agotamiento del modelo económico anterior. Se transforma el espacio rural y se crean nuevas conceptualizaciones; el fomento de estrategias adaptativas de reconversión, el rescate de valores tradicionales del medio rural, etc. son actividades gestadas por actores locales, es una estrategia de diversificación de ingresos —sin que esto las incluya en un verdadero desarrollo local—.

De acuerdo con el trabajo de ENCISO y BLANCO (2005), las entidades cooperativas, al estar basadas en los valores de ayuda mutua, responsabilidad, democracia, igualdad, equidad y solidaridad, constituyen agentes económicos impulsores de responsabilidad social en el desempeño de la actividad económica empresarial y de compromiso con la búsqueda de un desarrollo sostenible. Así, siguiendo la tradición de sus fundadores, sus miembros creen en los valores éticos de honestidad, transparencia, responsabilidad social y preocupación por los demás. Todo ello se desprende de los principios cooperativos, que son los siguientes:

- Membresía abierta y voluntaria: Las cooperativas son organizaciones voluntarias abiertas para todas aquellas personas dispuestas a utilizar sus servicios y dispuestas a aceptar las responsabilidades que conlleva la membresía sin discriminación de género, raza, clase social, posición política o religiosa.
- Control democrático de los miembros: Las cooperativas son organizaciones democráticas controladas por sus miembros, quienes participan activamente en la definición de las políticas y en la toma de decisiones. Los hombres y mujeres elegidos para representar a su cooperativa responden ante los miembros. En las cooperativas de base, los miembros tienen igual

- derecho de voto (un miembro, un voto), al igual que las cooperativas de otros niveles que también se organizan con procedimientos democráticos.
- Participación económica de los miembros: Los miembros contribuyen de manera equitativa y controlan de manera democrática el capital de la cooperativa. Por lo menos una parte de ese capital es propiedad común de la cooperativa. Usualmente reciben una compensación limitada, si es que la hay, sobre el capital suscrito como condición de membresía. Los miembros asignan excedentes para cualquiera de los siguientes propósitos: el desarrollo de la cooperativa mediante la posible creación de reservas, de la cual al menos una parte debe ser indivisible; los beneficios para los miembros en proporción con sus transacciones con la cooperativa, y el apoyo a otras actividades según lo apruebe la membresía.
 - Autonomía e independencia: Las cooperativas son organizaciones autónomas de ayuda mutua, controladas por sus miembros. Si entran en acuerdos con otras organizaciones (incluyendo Gobiernos) o tienen capital de fuentes externas, lo realizan en términos que aseguren el control democrático por parte de sus miembros y mantengan la autonomía de la cooperativa.
 - Educación, entrenamiento e información: Las cooperativas brindan educación y entrenamiento a sus miembros, a sus dirigentes electos, gerentes y empleados, de tal forma que contribuyan eficazmente al desarrollo de sus cooperativas. Las cooperativas informan al público en general —particularmente a jóvenes y creadores de opinión— acerca de la naturaleza y beneficios del cooperativismo.
 - Cooperación entre cooperativas: Las cooperativas sirven a sus miembros más eficazmente y fortalecen el movimiento cooperativo, trabajando de manera conjunta por medio de estructuras locales, nacionales, regionales e internacionales.
 - Compromiso con la comunidad: La cooperativa trabaja para el desarrollo sostenible de su comunidad por medio de políticas aceptadas por sus miembros.

Por definición, la cooperativa representa una entidad que engloba la filosofía de la asociación y la empresa, por lo que se unen en un difícil equilibrio los aspectos económicos y sociales. Las cooperativas están comprometidas en la creación y mantenimiento de empleo; persiguen el interés del socio y su entorno; generan riqueza distribuida más equitativamente; presentan una preocupación por el medio ambiente, y están reconocidas como escuelas de democracia.

De acuerdo con ENCISO y BLANCO (2005), la Responsabilidad Social de las Empresas (RSE) o Responsabilidad Social Corporativa (RSC) es la integración voluntaria, por parte de las empresas, de las preocupaciones sociales y medioambientales en sus operaciones comerciales y sus relaciones con sus interlocutores. Así, los nuevos aires mundiales, como el Pacto Mundial o *Global Compact* (ONU, 2000), propuesto por Kofi Annan en el Foro Económico Mundial de Davos (1999), tiene por

objetivo fomentar el compromiso empresarial con 10 principios éticos respecto: a los derechos humanos, a las normas laborales, a la defensa del medio ambiente y la lucha contra la corrupción. Así mismo, a nivel europeo, destaca el Libro Verde Europeo de la Responsabilidad Social (2001), que trata de fomentar un marco europeo para la responsabilidad social de las empresas, y el Foro Europeo Multilateral sobre la Responsabilidad Social Empresarial (2003).

De igual modo, el *Global Reporting Initiative* (GRI) fue convocado inicialmente por CERES en asociación con el Programa de las Naciones Unidas para el medioambiente, en 1997, y concebido con el fin de aumentar la calidad de la elaboración de las memorias de sostenibilidad, hasta equipararlas a los informes financieros en cuanto a comparabilidad, credibilidad, rigor, periodicidad, y verificación de la información. Pretende apoyar a las organizaciones y a sus partes interesadas/partícipes sociales «en la articulación y comprensión, de las contribuciones de las organizaciones que realizan informes de este tipo, al desarrollo sostenible». Las memorias de sostenibilidad son informes con triple cuenta de resultados que incorporan todos los aspectos relacionados con el desempeño de la empresa en las áreas medioambiental, social y económica. En el GRI se establece un triple balance: Resultados económicos *profit*; Resultados sociales *people*, y resultados medioambientales *planet*.

Desde el punto de vista empresarial, esta Guía ha tenido gran aceptación en las multinacionales. Actualmente, cerca de 700 multinacionales de todo el mundo siguen los criterios del GRI para elaborar sus memorias. Un total de 43 empresas españolas elaboraron en 2004 una memoria siguiendo los criterios del GRI, lo que convierte a España en el segundo país de la Unión Europea donde más informes se elaboran, sólo superado por el Reino Unido. De cara al futuro, en octubre del 2006 se presentará oficialmente la tercera generación de las Guías GRI (G3).

Por su parte, el Observatorio de Responsabilidad Social Corporativa tiene como objetivo «velar por el desarrollo y la implantación de la RSC en España» a través de cuatro pilares básicos: investigación, evaluación, formación y sensibilización. El Observatorio incluye entre sus proyectos el análisis de la información sobre sostenibilidad que hacen pública las empresas españolas, la difusión en la sociedad española del concepto de RSC, y la relación con observatorios similares en otros países. El Observatorio (Hispacoop) está constituido por un grupo de ONGs, sindicatos y asociaciones: Cáritas Española, Intermón Oxfam, Economistas sin Fronteras, Setem, Ingeniería sin Fronteras, Equipo Nizkor, Fundación Ipade, la Confederación de Consumidores y Usuarios, y Comisiones Obreras.

Con todo, las cooperativas persiguen el interés del socio y su entorno y generan riqueza distribuida más equitativamente. Presentan una preocupación por el medio ambiente y están reconocidas como escuelas de democracia. Además, realizan una integración voluntaria, por parte de las empresas, de las preocupaciones sociales y medioambientales en sus operaciones comerciales y sus relaciones con sus interlocutores. En relación a las cooperativas, la Responsabilidad Social de las Empresas (RSE) se refiere a la búsqueda de un modelo de gestión integral responsable social y medioambientalmente, de modo que refuerce la esencia cooperativa que se desprende de los 7 principios.

En marzo de 2004 se ha creado en Roma el «Grupo Europeo para el Balance Social de las empresas de economía social» (GEBS). Este grupo tratará de convertirse en el grupo de referencia en la UE en materia de responsabilidad social de la economía social, para construir y adaptar las metodologías para la evaluación de las prácticas de la responsabilidad social y proponer estándares europeos. De igual modo, en 2004, se puso en marcha la Guía Práctica de Responsabilidad Social por el movimiento cooperativo valenciano y, en 2005, el Programa RSE.COOP (2005) por la Confederació de Cooperatives de Catalunya, junto con otras entidades catalanas. El CSCE (Consejo Superior de Cooperativas de Euskadi) inició hace unos años una línea de trabajo con el objetivo de fomentar la responsabilidad social en sus organizaciones, con especial incidencia en las PYMES. El Instituto de Estudios Cooperativos de la Universidad de Deusto colabora en esta tarea. Ahora están desarrollando, a petición del Consejo Superior de Cooperativas de Euskadi, una aplicación experimental durante este año 2005, de la Guía para elaboración de memorias de sostenibilidad en PYMES del GRI High5!, en dos cooperativas vascas. El resultado será un cuestionario de autodiagnóstico de responsabilidad social orientado a la especificidad de las cooperativas vascas.

Por otro lado, el equipo de investigación del Instituto de Estudios Cooperativos ha diseñado un modelo de balance social adaptado a las circunstancias de los miembros de la Federación de Cooperativas de Enseñanza de Euskadi, combinando las referencias: cooperativas, del GRI, de calidad y educativas. Así, basado en GRI pero adaptado, se han considerado las siguientes áreas: «Social», que incluye cuatro dimensiones (prácticas laborales y trabajo estable, inclusión y derechos humanos, comunidad y sociedad, y responsabilidad con el Servicio); «Medioambiental»; «Cooperativa», y, finalmente, «Económica».

VI. EXPERIENCIAS DE ECONOMÍA SOCIAL Y DESARROLLO TERRITORIAL: LA COMUNIDAD AUTÓNOMA DE MADRID

En un reciente análisis, la profesora BEL DURÁN (2005) contrasta la realidad de las organizaciones de participación de trabajo en la Comunidad de Madrid, sobre la base de su condición de promotoras del desarrollo territorial, tomando como referencia la política de la Unión Europea. Desde esta perspectiva, se otorga a la economía social un papel relevante por su contribución al desarrollo de mercados competitivos, así como por su importante potencial para crear puestos de trabajo.

El desarrollo territorial, en la mayor parte de las regiones europeas y en las grandes ciudades europeas como Madrid, se basa en: un modelo de desarrollo que garantice una agricultura sólida a largo plazo, a través de las reformas de las estructuras agrarias, su modernización y su rejuvenecimiento y que revierta a los agentes que intervienen y enriquezcan a la población (desarrollo endógeno); un modelo que preserve el medio ambiente y la calidad de vida (desarrollo sostenible), y un modelo que permita la cohesión mediante el desarrollo equilibrado eliminando las desigualdades entre los diferentes territorios de la Unión Europea.

El desarrollo territorial pasa, de acuerdo con la citada autora, por una serie de cambios, como consecuencia de procesos naturales fundamentalmente, y además, alentados, promovidos, potenciados desde las instituciones, desde la Administración Pública (local, autonómica, nacional y europea), que se encargan de cuidar, proteger e incluso de intervenir en el medio rural. En el caso de España, no cabe duda de que su incorporación en la Unión Europea marca un punto de referencia importante. Así, desde el punto de vista institucional más amplio de la Unión Europea, es importante tener en cuenta los mecanismos que a través de los años han ido consiguiendo una conciliación de políticas, medidas, instrumentos e iniciativas con el objetivo de promover, desarrollar, impulsar, agilizar y simplificar los procesos de desarrollo territorial en las diferentes regiones de Europa. El desarrollo rural y territorial, a través de la política agraria y las políticas de estructuras, se ha visto favorecido por la creación de puestos de trabajo, por la promoción empresarial, el microemprendimiento, etc. En este sentido, el desarrollo territorial endógeno y sostenible, requiere la creación de puestos de trabajo en el medio rural que permitan que la riqueza generada se quede en la propia área de desarrollo.

Por otro lado, las organizaciones de participación ofrecen una serie de características que las convierten en protagonistas de los procesos de desarrollo territorial. Son entidades en las que los socios participan activamente en todos y cada uno de los procesos que acontecen en la empresa: participan en los flujos reales como proveedores o como consumidores; participan en los flujos financieros aportando recursos a la estructura financiera y participan en los flujos informativo-decisionales tomando decisiones de forma democrática.

Evidentemente, la sociedad cooperativa es la forma jurídica natural sobre la que se desarrolla el concepto de organización de participación. Pero muchas sociedades mercantiles tradicionales siguen reglas de conducta propias de las cooperativas, se comportan como tales. Cualquier sociedad que responda a la definición de organización de participación, con independencia de su forma jurídica, es de «economía social» y, en particular, aquellas «empresas capitalistas privadas no convencionales, en las que el poder de decisión último está en poder de los trabajadores, protagonistas directos del proceso de producción de bienes y/o servicios, y en las que el capital queda relegado a su estricta función de medio productivo indispensable para poder llevar a cabo cualquier proyecto empresarial». Bajo esta consideración, la forma jurídica quedaría relegada a un segundo término. La figura jurídica no permite conformar el concepto de economía social en términos de exclusión, es decir, las sociedades mercantiles tradicionales no dejan de ser economía social por su condición jurídica; en todo caso serán sus reglas de comportamiento las que determinen su inclusión o no (BEL DURÁN, 2005).

La mayor participación de los trabajadores en las empresas viene reflejado en que: el capital esté controlado mayoritariamente por trabajadores con contrato indefinido; dicho capital esté suficientemente disperso entre los trabajadores (en principio bastaría con que ningún socio detente más de un tercio del capital social), y no haya una elevada participación de trabajadores contratados indefinidamente que no tengan la condición de socios (entre el 15 y el 25 por 100 del total de horas-año trabajadas por socios trabajadores). Todas estas características las reúnen las Socie-

dades Laborales, particulares características que las convierten en protagonistas de los procesos de desarrollo territorial.

De acuerdo con dicho estudio, la Comunidad de Madrid es una de las regiones más pobladas de la Unión Europea, con una extensión de aproximadamente 8.000 km² y caracterizada por un fuerte desequilibrio socio-económico. El 90 por 100 de su población (5 millones de habitantes) se concentran en una cuarta parte de su territorio, y, pese a considerarse una de las regiones más prósperas de España, reúne zonas marginadas cuya tasa de paro asciende al 23,29 por 100 y con carencias de comunicaciones y transportes, fuertes zonas industriales que deterioran el medioambiente, y zonas desfavorecidas, bien por riesgo de despoblamiento o por sus condiciones orográficas.

Asimismo, la población de la Comunidad de Madrid está desigualmente distribuida. El 82 por 100 de los municipios son rurales, incluyendo los municipios de menos de 10.000 habitantes, y de los municipios urbanos el 64 por 100 se concentran en la Comarca Capital y Área Metropolitana. La industria de la Comunidad de Madrid está especializada en sectores tales como: telecomunicaciones, electrónica, farmacia, aeronáutica, etcétera, y ha aprovechado la modernización de los instrumentos de producción y de la gestión de empresas. El sector terciario, sumamente predominante (comercio y hotelería, banca y seguros, etcétera), muestra un gran dinamismo. Sin embargo, este islote de prosperidad presenta un reparto desequilibrado de las actividades, con importantes zonas de marginación social en los barrios sur de la capital y en ciertos núcleos urbanos del sur de la región, donde el entramado industrial acusa fragilidad y deterioro, las comunicaciones resultan insuficientes y el paro de los jóvenes es preocupante. A estas dificultades se añade una degradación, en ocasiones muy acusada, del entorno.

Las nuevas tendencias que suponen un cambio en los conceptos y modelos de desarrollo territorial afectan no sólo a las zonas rurales tradicionales sino también a grandes núcleos de población que, derivado de los nuevos hábitos del ciudadano europeo y las nuevas formas de vida, provocan expansiones urbanas hacia las zonas hasta ahora menos desarrolladas. En estas áreas se producen desequilibrios que requieren la generación de riqueza a través de procesos de desarrollo endógenos mediante grupos promotores en los que las organizaciones de participación han de jugar un importante papel por tener características muy acordes con dicho objetivo.

El proceso de desarrollo territorial se pone de manifiesto en el caso de una gran capital europea como Madrid, con importantes diferencias en el tamaño de la población de los municipios, en las infraestructuras, en la actividad económica e incluso en la forma de vida de sus habitantes.

El programa de desarrollo rural de la Comunidad de Madrid tiene, para el período 2000-2006, una serie de ejes prioritarios: la mejora de las infraestructuras agrarias, que incorpora un conjunto de medidas relacionadas con la producción y comercialización agraria; la diversificación económica y dinamización de las zonas rurales que incluye un conjunto de medidas relacionadas con la mejora de los servicios, el desarrollo de actividades turísticas y artesanales, conservación del patrimonio, promoción de productos locales de calidad, etcétera; el apoyo a la comercialización

y transformación: introducción de nuevas tecnologías, reciclado de residuos, ...; y la selvicultura y recursos naturales para la protección de parajes naturales, reforestación, gestión de residuos, educación medioambiental, etcétera.

No cabe duda de la conciencia social en materia de desarrollo rural y territorial y de la atención que se presta al medio ambiente, a la salud y a la calidad de los alimentos. La política de desarrollo rural actual comienza a ser la protagonista decisiva en la nueva política agraria común y clave en los desarrollos territoriales. La nueva política procura la simplificación [un solo fondo financiero: el Fondo Europeo Agrícola de Desarrollo Rural (FEADER)], la eficacia (mayor participación de los agentes de desarrollo local) y el control (puesta en marcha de auditorías) de las medidas en materia de desarrollo territorial.

Para el período 2007-2013 de desarrollo rural de la Comunidad de Madrid siguen y seguirán siendo objetivos prioritarios la mejora y el desarrollo de las infraestructuras relacionadas con el desarrollo y la adaptación de la agricultura, la calidad de los alimentos, la instalación de jóvenes agricultores, las medidas agroambientales, la ayuda al bienestar de los animales, la diversificación de la agricultura, la creación de micro-empresas, promoción del turismo y de los productos naturales, renovación de núcleos urbanos, etcétera. Todo lo anterior supone el mantenimiento de las líneas de actuación del período comprendido 2000-2006, incluyendo el programa LEADER que seguirá siendo la iniciativa instrumento para la aplicación de las estrategias de desarrollo territorial.

En la Comunidad Autónoma de Madrid, en el periodo precedente a la última reforma de estructuras, convivían tres grupos de Acción Local cuya función principal es el impulso del desarrollo territorial, provocando que la población sea cada vez más participativa en los procesos frente a las líneas de ayuda en las que la población participa como meros receptores: Consorcio Sierra Oeste, Consorcio Sierra Norte, y Asociación de Desarrollo Rural Aranjuez-Comarca Las Vegas a las que hay que añadir la Asociación de Desarrollo Campiña de Henares y la Asociación de Desarrollo Rural de la Sierra de Guadarrama.

De acuerdo con la mencionada autora, el papel de las organizaciones de participación en el desarrollo territorial de la Comunidad de Madrid ha tenido como objetivo de los procesos de desarrollo territorial alcanzar el bienestar económico-social de los individuos que la integran, participando activamente en las actividades económicas que se acometen. La evolución del desarrollo territorial ha pasado de ser un desarrollo desde fuera, con intervención de agentes externos, para el desarrollo de una determinada área más deprimida, a modelos de desarrollo desde dentro, tratando de aprovechar las fortalezas internas y con la participación de los recursos económicos, humanos y culturales de la zona a desarrollar.

Estos modelos de desarrollo endógenos, a partir de la década de los ochenta, evolucionaron hacia modelos integrados y sostenibles, procurando alcanzar el bienestar social de la población potenciando las iniciativas locales, tratando de lograr un acceso equitativo de los recursos y consiguiendo una justa distribución de la renta, pero además preservando el medio ambiente. En este proceso las organizaciones de participación pueden considerarse motores de desarrollo.

Institucionalmente, el papel de las sociedades cooperativas en los procesos de desarrollo es reconocido por la Unión Europea desde dos puntos de vista: social, al procurar el mantenimiento de la población en una localidad en la que pueden alcanzar sus objetivos económicos y sociales logrando una mayor integración y cohesión social. Son empresas que no se deslocalizan. Y, desde un punto de vista económico, al contribuir a la riqueza del tejido empresarial de las áreas a desarrollar.

El papel de las empresas de participación se materializa en su participación efectiva en las iniciativas comunitarias. Con todo, las funciones de las organizaciones de participación o de economía social pueden definirse como: la distribución más igualitaria de renta y riqueza; el desarrollo económico endógeno; la autonomía de los territorios; la corrección de desequilibrios del mercado de trabajo; la oferta de servicios de bienestar social; la estabilización económica, y el desarrollo sostenible. Esto es, sus funciones son tendentes a la promoción del desarrollo territorial endógeno y sostenible.

Las organizaciones de participación en la Comunidad de Madrid, a 31 de diciembre de 2004, se distribuyen de esta manera: el 66 por 100 de las sociedades cooperativas en alta en la Seguridad Social son de trabajo asociado; esa cifra, unida a las casi 2.300 sociedades laborales dadas de alta en la Comunidad de Madrid, supone que el total de las organizaciones de participación de trabajo asociado (excluyendo el trabajo autónomo) son las organizaciones de participación por excelencia en la Comunidad de Madrid. Son formas jurídicas empresariales muy arraigadas en el tejido productivo de Madrid que cumplen un papel social importante, de tal manera que el 47 por 100 de las sociedades cooperativas de trabajo asociado y el 51 por 100 de las sociedades laborales están arraigadas al tejido productivo de la ciudad de Madrid (BEL DURÁN, 2005).

Ambas formas responden a iniciativas en las que se pone de manifiesto la actitud emprendedora de los ciudadanos de Madrid: tanto sociedades cooperativas como sociedades laborales son, por definición, empresas de emprendedores, y junto con el colectivo de autónomos y la figura recientemente creada de la Sociedad Limitada Nueva Empresa conforman el conjunto de fórmulas empresariales a través de las que se canaliza una parte muy significativa de las nuevas realidades empresariales. El impacto que, sobre el desarrollo del territorio, pueden generar se ha de determinar mediante el estudio de la cantidad y calidad del puesto de trabajo (que no empleo) que generan; la aportación a la producción de la ciudad; el nivel de competitividad frente a las empresas capitalistas convencionales; el marco socio-económico en el que se insertan, y las posibilidades de desarrollo.

El 59,53 por 100 de las empresas de participación de trabajo asociado de la Comunidad de Madrid viven bajo estas formas societarias y casi el 6 por 100 (5,91 por 100) del total nacional se encuentra en el área metropolitana. El 60,54 por 100 de las sociedades laborales de la Comunidad Autónoma se encuentra en la ciudad de Madrid que se corresponden con el 7,27 por 100 de las sociedades laborales españolas. Las empresas de participación de trabajo asociado de la ciudad de Madrid ocupan a 13.231 trabajadores. Se trata, por tanto, de empresas creadoras de trabajo (incluido el empleo) estable, de calidad (el 87,47 por 100 de los trabajadores son

indefinidos), con índices de temporalidad inferiores a lo que es normal en Europa (que se fijan en el 15 por 100) y muy inferiores a los del conjunto de empresas de la ciudad y Comunidad de Madrid (con valores próximos al 20 por 100) y de la media nacional (33 por 100), tal y como se recoge en el Barómetro de la Economía Urbana de la ciudad de Madrid, realizado por el área de Economía y Participación Ciudadana del Ayuntamiento de Madrid.

El 36,31 por 100 de los trabajadores son mujeres (4.804). La participación de las mujeres es especialmente relevante en las sociedades cooperativas de trabajo asociado, en las que representan el 46,82 por 100 del total de trabajadores. Se trata de fórmulas empresariales que pueden contribuir efectivamente a la igualdad de géneros en el mundo profesional. Por lo que se refiere a la actividad, el sector servicios es el fundamental en Madrid, seguido de la construcción, la industria y en último término la agricultura.

Las características de las organizaciones de participación de Madrid son las siguientes: microempresas, localizadas en el sector servicios, de capital fundamentalmente familiar, con ámbito de actuación autonómico y local, democráticas, con origen habitualmente en el pago único de la prestación por desempleo, con escaso apoyo en ayudas de la Administración, con gerencia poco profesionalizada, con insuficiente presencia de sus trabajadores en cursos de formación, en las que está poco generalizado el uso de las nuevas tecnologías, con elevada confianza en su evolución futura, con necesidades de asesoramiento externo, con dificultades de financiación y de comercialización de sus bienes o servicios, con necesidad de buscar vías que les permitan mejorar su competitividad, con confianza en el producto que comercializan, que encontraron dificultades de información y falta de infraestructuras en el comienzo de su actividad, y con sensibilidad manifiesta a la necesidad de trabajar en red.

El papel de las organizaciones de participación en el desarrollo territorial de la Comunidad de Madrid es como agentes de desarrollo, a través de las sociedades cooperativas de segundo grado, si bien, en realidad, la tendencia en España es que los agentes de desarrollo sean fundaciones, asociaciones, mancomunidades, consorcios, o sociedades capitalistas convencionales. Esta falta de participación puede deberse entre otras causas a las limitaciones en la legislación vigente de las sociedades cooperativas en España, la ausencia de sociedades cooperativas específicas para el desarrollo y las diferencias existentes en las características de los miembros. Otra opción sería como miembros de los grupos de desarrollo. Los proyectos empresariales son realizados por los «grupos de acción local» (GAL) que agrupan a las autoridades, a la población y al sector empresarial. Las sociedades cooperativas pueden jugar un papel importante porque representan los intereses de los grupos de la zona en la que se desarrollan y presentan una fuerte vinculación con el tejido económico y social de la zona, que procurará, sin duda, una fuerte transmisión de la información para que se desarrollen los procesos. Se destaca la participación como beneficiarias de las ayudas; así en el caso de la Sierra Oeste, el 17 por 100 de los beneficiarios de las ayudas fueron cooperativas agrarias y sociedades agrarias de transformación. Asimismo se destaca la participación de la entidad representativa de las sociedades cooperativas agrarias de la Comunidad de Madrid (Unión de Cooperativas Agrarias

de Madrid-UCAM) como socio del Grupo de Desarrollo Local Aranjuez-comarca Las Vegas, participando además en la junta directiva, la participación de las sociedades cooperativas en la Asociación de Desarrollo Rural Sierra de Guadarrama, la de las Cajas Rurales y Agrupaciones de productores.

Con todo, el principal punto fuerte de las sociedades cooperativas como motores de desarrollo rural es la democracia en la toma de decisiones y la participación efectiva de sus miembros en todos y cada uno de los procesos que acontecen en la empresa. Estos puntos fuertes son puestos de manifiesto por el cumplimiento de los principios cooperativos de la Alianza Cooperativa Internacional como reglas de comportamiento y como valores propios de las sociedades cooperativas: el principio de intercooperación, mediante el cual las sociedades cooperativas deben colaborar unas con otras de tal manera que los conglomerados cooperativos que pueden crearse pueden servir de base para los procesos de desarrollo; el principio de interés por la comunidad, que refuerza el carácter endógeno de los procesos de desarrollo al procurar la generación de riqueza de la zona en la que se ubican las sociedades cooperativas, el principio de autonomía e independencia, por el que las sociedades cooperativas independientemente de los impulsos que puedan recibir desde las Administraciones Públicas o desde cualesquiera otros organismos debe procurar su independencia en el cumplimiento de sus objetivos y de sus principios de eficiencia empresariales.

Así, las empresas cooperativas se constituyen como un modelo específico de empresa que trata de combinar la eficiencia económica con la racionalidad social. Al mismo tiempo, su carácter personalista favorece su consideración como instrumento de capacitación y formación, donde el aprendizaje proveniente de la acción empresarial es potenciado por el impulso común que da el proceso de decisión democrática. Su objetivo central, dar servicio a sus miembros y al entorno que las rodea, favorece notablemente el conocimiento de las necesidades locales y la forma de satisfacerlas (NAVAS, 1994).

VII. ECONOMÍA SOCIAL Y DESARROLLO LOCAL EN CASTILLA Y LEÓN: EL PAPEL DE LOS AGENTES DE DESARROLLO LOCAL

En este apartado se examina la situación y estrategias de futuro para el desarrollo local en la Comunidad Autónoma de Castilla y León a través de la actuación de los Agentes de Desarrollo Local (ADL), a partir de los resultados de un estudio realizado por la Federación de Agentes de Desarrollo Local de Castilla y León (FADECyL), con datos recabados mediante un trabajo de campo estructurado a nivel provincial y realizado por ADL asociados y otros colaboradores (MURIEL ALONSO, 2005). Para ello, se ha explotado los datos de una encuesta dirigida a los ADL, con el objetivo último de ofrecer un Informe de Situación, sintético y práctico, de las iniciativas de Desarrollo Local en Castilla y León, así como, a partir del diagnóstico obtenido, proponer líneas de trabajo que ayuden a planificar la Estrategia de Desarrollo Local en Castilla y León en el futuro.

La metodología aplicada ha consistido en la selección de una muestra representativa de ADL, de las cuales el 60 por 100 de las encuestas remitidas fueron respondidas y la fecha de realización del muestreo fue noviembre de 2004. El contenido de la encuesta hacía referencia a: el perfil del ADL, funcionamiento de las Agencias de Desarrollo Local, funciones y campos de trabajo de los ADL, gestión de Proyectos de Desarrollo Local, y nuevas tecnologías.

Del análisis de los datos se deduce que todos los ADL encuestados a fecha de noviembre de 2004 dependían de la Subvención del Servicio Público de Empleo para la contratación de AEDL's, excepto dos ADL de los 75 encuestados. La mayoría de ADL trabaja en solitario en sus respectivas EE. LL. y no disponen de auxiliares ni de otros técnicos. La aportación presupuestaria de las Entidades Locales (EE. LL.) se reduce al 20 por 100 del salario del ADL y el 80 por 100 restante es financiado con la subvención del Servicio Público de Empleo. En cuanto a las funciones que desarrollan los ADL están las de emprendedores (17,6 por 100), empleo (13,9 por 100), formación (10,6 por 100), gestión de ayudas a las Entidades Locales (7,6 por 100), asesoramiento de empresas (7,6 por 100), asociacionismo (5,2 por 100), y otras. Y, en lo que se refiere a los campos de trabajo, podemos enumerar los siguientes: emprendedores (16,1 por 100), empleo (15,8 por 100), turismo, medio ambiente, comercio, formación, industria, empresas, asociacionismo, patrimonio, subvenciones y ayudas, sector primario (3,1 por 100), programas europeos (1,7 por 100), igualdad de oportunidades (1,7 por 100), cooperativismo y Economía Social (1,1 por 100), proyectos locales de desarrollo (0,8 por 100).

Los Proyectos de Desarrollo Local son financiados vía subvenciones de la Junta de Castilla y León, Unión Europea, etc. En dichos proyectos las Entidades Locales pueden actuar como empleadoras, Gobierno más cercano a las necesidades de la ciudadanía, proveedoras de servicios, consumidores y promotores de desarrollo local, o creadores de políticas activas de empleo.

De acuerdo con ello, del análisis efectuado se desprenden las siguientes debilidades de los Agentes de Desarrollo Local:

- Precariedad laboral.
- Reducido número de ADL en el territorio.
- Ejecución de trabajos que no corresponden a ADL.
- Falta de presupuesto específico para el área de Desarrollo Local.
- Escasez de recursos materiales.
- Baja coordinación interinstitucional.
- Escasa formación continua.
- Falta de adecuada cualificación.
- Desconocimiento de las funciones del ADL dentro de las instituciones.

De igual modo, las principales amenazas detectadas son las siguientes:

- Problema estructural de la financiación local.
- Reducción de los fondos europeos.
- Desconocimiento de la figura profesional.

- Confusión con otras estructuras de desarrollo económico.
- Dependencia de subvenciones.
- Falta de reconocimiento institucional.
- Municipios con poblaciones reducidas.
- Falta de financiación directa.
- Falta de interés por parte de las Entidades Locales.

Por su parte, las fortalezas más importantes de los Agentes de Desarrollo Local que han sido identificadas serían las siguientes:

- Capacidades laborales.
- Amplios campos de trabajo.
- Éxito de los programas desarrollados.
- Profesionales dinámicos y versátiles.
- Cercanía con la realidad socioeconómica de los entornos locales.
- Conocimiento del territorio.
- Consolidación de los procesos asociativos de los ADL.
- Heterogeneidad de profesionales.
- Versatilidad de nuestro ámbito de actuación.
- Contacto directo con la población y agentes socioeconómicos.

Por último, los resultados del análisis efectuado han permitido identificar las siguientes oportunidades:

- Creación de estructuras estables.
- Estrategia Europea de Empleo.
- Asociacionismo.
- Aplicación de la Ordenación del Territorio.
- Reforma PAC.
- Proceso de descentralización.
- Inicio de la reforma del sistema de financiación local.
- Aumento de la concienciación en temas de empleo, autoempleo y dinamización socioeconómica.
- Preocupación por el Desarrollo.

VIII. REFLEXIÓN FINAL

Son numerosas las investigaciones que, a nivel nacional e internacional, han analizado la contribución del sector de la economía social a la creación de empleo y al desarrollo territorial (regional y local). Tal es así, que este sector de actividad ha ido adquiriendo con el tiempo una valoración cada vez más positiva en las estrategias y políticas públicas dirigidas a la creación y fomento del empleo, en paralelo al creciente interés que ha suscitado su papel como promotor del desarrollo económico y social, particularmente en el contexto de los enfoques del desarrollo más ligados al territorio (desarrollo local/rural) y al mejor aprovechamiento de los recursos propios (desarrollo endógeno).

Entre otros aspectos, las investigaciones han profundizado en el impacto que las entidades de la economía social, en particular las que adoptan forma empresarial (cooperativas y sociedades laborales), tienen sobre la creación de riqueza y, sobre todo, de empleo, así como sobre su contribución a la cohesión social en el territorio.

Los estudios realizados coinciden en señalar que las empresas de la economía social, en tanto que agentes económicos, constituyen unos actores clave en la generación de empleos y de riqueza a nivel local, convirtiéndose, en algunos casos, en el principal empresario o emprendedor. Ello se explicaría principalmente por dos razones. La primera, que la economía social es, por principios, una actividad con gran arraigo local por varios motivos: la propensión a reinvertir los beneficios en el territorio en el que se generan, la movilización de recursos a nivel local, la creación y extensión de una cultura emprendedora y de un tejido empresarial o su capacidad para vincular la actividad productiva a las necesidades sociales locales y a su tejido productivo, así como para sostener actividades económicas en riesgo de desaparecer por su escasa rentabilidad (artesanía) o por la fuerte competencia (industria tradicional). Y, la segunda, que las empresas de la economía social se han dedicado, frecuentemente, a realizar actividades que constituyen «yacimientos de empleo» y que se caracterizan por incorporar tecnologías productivas intensivas en factor trabajo y, por tanto, generadoras de un elevado número de empleos.

Todos los aspectos previamente señalados han de ser tenidos muy en cuenta a la hora de plantear una estrategia de futuro para fortalecer e impulsar los procesos de desarrollo local en la Comunidad Autónoma de Castilla y León, en especial los que implican un tipo de política más descentralizada, participativa y fundamentada en la utilización de los recursos endógenos del territorio. En este tipo de estrategias, las entidades de la economía social, como ha sido puesto de manifiesto, constituyen, en su conjunto, un agente de desarrollo más, ya que se trata de un tipo de organizaciones con especiales capacidades para promover el desarrollo local y regional, fomentar la cohesión social y favorecer la sostenibilidad económica.

IX. BIBLIOGRAFÍA

- BEL DURÁN, P. (2005): «El cooperativismo y el desarrollo territorial en la Comunidad de Madrid», ponencia, II Seminario Práctico de Economía Social *La economía social y el desarrollo local y regional*, Valladolid.
- ENCISO SANTOCILDES, M., y BLANCO MERUELO, E. (2005): «La economía social y su responsabilidad como agente de desarrollo sostenible», ponencia, II Seminario Práctico de Economía Social, *La economía social y el desarrollo local y regional*, Valladolid.
- GARCÍA ALONSO, J.V. (2005): «Las entidades de iniciativa social como agentes de cohesión social y desarrollo en el ámbito local», ponencia, II Seminario Práctico de Economía Social, *La economía social y el desarrollo local y regional*, Valladolid.
- GÓMEZ GARCÍA, J.M.^a, y ROMÁN ORTEGA, A. (2005): «La economía social en Castilla y León: un sector clave para generar empleo y luchar contra la exclusión social», *Revista Universitaria de Ciencias del Trabajo* (RUCT), vol. 5/2004, pp. 111-142.

- JUSTE CARRIÓN, J.J. (2005): «El desarrollo local en Castilla y León. Consideraciones sobre su papel en la estrategia de desarrollo económico», ponencia, II Seminario Práctico de Economía Social, *La economía social y el desarrollo local y regional*, Valladolid.
- LÓPEZ-ARANGUREN MARCOS L.M.^a (2002): Conferencia Europea, *La Economía Social como instrumento de integración y cohesión social. Conclusiones*, Salamanca, 26 al 28 de mayo de 2002.
- MOZAS MORAL, A., y BERNAL JURADO, E. (2006): «Desarrollo territorial y economía social». *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*. CIRIEC-España, agosto, pp. 125-140.
- MURIEL ALONSO, D. (2005): «Agentes de Desarrollo Local en red: situación y estrategias de futuro para el Desarrollo Local en Castilla y León», ponencia, II Seminario Práctico de Economía Social, *La economía social y el desarrollo local y regional*, Valladolid.
- NAVAS VEGA, D. (1994): *La Economía Social en la creación de empresas*, CIRIEC-España, núm. 16, pp. 209-217.
- PEÑA SÁNCHEZ, A.R. (2006): *Las disparidades económicas intrarregionales en Andalucía*, Tesis doctoral, Universidad de Cádiz, Cádiz.
- RODRÍGUEZ COHARD, J.C. (2005): «Los procesos de desarrollo local: formas de organización e instrumentos», Ponencia, II Seminario Práctico de Economía Social, *La economía social y el desarrollo local y regional*, Valladolid.
- VÁZQUEZ BARQUERO, A. (1996): «Desarrollo local y disparidades regionales en España», *Revista Papeles de Economía Española*, núm. 67, pp. 81-95.
- VÁZQUEZ BARQUERO, A. (2000): *Desarrollo endógeno y globalización*, EURE (Santiago), vol. 26, núm. 79, pp. 47-65, I.