

Revista Vasca de Economía Social Gizarte Ekonomiaren Euskal Aldizkaria

15

e-ISSN: 1698-7446

e-ISSN: 2444-3107

Artikuluak / Artículos: Enplegu banaketaren esperientzia krisian: gipuzkoako kasua, gizarte ekonomia azpimarratuz **Aitziber Mugarra-Elorriaga (zuz.)**, **Arantza Echaniz-Barrondo**, **Marta Enciso-Santocildes**, **Mariola Serrano-Argüeso**, **Laura Gómez-Urquijo**, **Elena Blanco-Meruelo**, **Nerea Ereñaga-DeJesús** • Las cooperativas ante un nuevo ciclo de transformaciones. Su contribución a los retos del tejido productivo vasco **Igor Ortega Sunsundegui** • Hego Euskal Herriko kooperatiba ehunaren bilakaeraren lurralde analisia **Aratz Soto Gorrotxategi eta Liseth Diaz Molina** • Los sistemas de indicadores de gestión en la experiencia cooperativa de las ikastolas. Una investigación en curso **Unai del Burgo García y María Jesús Luengo Valde-rrey** • Políticas públicas dirigidas a la Economía Social y Solidaria. Tensiones, alcances y desafíos en la experiencia de San Martín (Argentina, 2016-2017) **Ariel García y Fernando Fontanet** • Financiación de asociaciones: examen especial del ejercicio de actividades económicas **Esteban Palacios Ronda** • Nuevos modelos organizativos para la Transformación Social **Alaia Berriozabal Torrecilla** • Pobrezia Energetikoa: Fenomenoaren hurbilketa kontzeptuala, Ekonomia Sozial eta Solidarioarekiko loturak **Peru Domínguez Olabide** • **Ponentziak / Ponencias:** Etxebizitzarako eskubidea **Aitziber Etxezarreta** • Cooperativas de vivienda: experiencia en Uruguay **Melissa Cabrera** • Realidad de las cooperativas de viviendas en la Comunidad Autónoma del País Vasco **Santiago Merino Hernández** •

2018

eman ta zabal zaztu



Universidad del País Vasco Euskal Herriko Unibertsitatea

GEZKI

Gizarte Ekonomia eta Zuzenbide Kooperatiboaren Institutua
Instituto de Derecho Cooperativo y Economía Social

ERREDAKZIO KONTSEILUA / CONSEJO DE REDACCIÓN

Zuzendariak / Directoras

Aitziber ETXEZARRETA ETXARRI, Profesora Departamento Economía Aplicada I de la UPV/EHU.

Itziar VILLAFÁÑEZ PÉREZ, Profesora Departamento Derecho Mercantil de la UPV/EHU.

Zuzendari Atxikia / Director Adjunto

Santiago MERINO HERNÁNDEZ, Letrado del Consejo Superior de Cooperativas de Euskadi (CSCE/EKKG).

Koordinatzailea / Coordinador

Mikel BEREZIARTUA OYARBIDE, Coordinador de GEZKI.

Batzordekide / Vocales

Pilar ALGUACIL MARÍ, Catedrática de Derecho Financiero y Tributario de la Universidad de Valencia.

Juan Fernando ÁLVAREZ RODRÍGUEZ, Coordinador de Investigación del Instituto de Economía Social y Cooperativismo de la Universidad Cooperativa de Colombia.

Joseba AZKARRAGA ETXEGIBEL, Profesor de la UPV/EHU.

Ricardo BAHIA MACHADO, Profesor Adjunto de Contabilidade, Gestão e Economia de la Escola Superior de Estudos Industriais e de Gestão (Politecnico do Porto).

Aitor BENGOTXEA ALKORTA, Profesor Agregado de Derecho del Trabajo y de la Seguridad Social de la UPV/EHU.

Inmaculada BUENDIA MARTÍNEZ, Profesora de la HEC Montréal (Canadá). Centre d'études Desjardins en gestion des coopératives de services financiers.

Alain CÔTÉ, Profesor de la HEC Montréal (Canadá). Centre d'études Desjardins en gestion des coopératives de services financiers.

Carlos DIAZ-AGUADO JALÓN, Profesor Titular de Derecho Civil de la UPV/EHU.

Josefina FERNANDEZ GUADAÑO, Profesora Asociada de Economía Financiera y Contabilidad III de la Universidad Complutense de Madrid.

Avelino FERNANDEZ PEISO, Profesor de la Universidad de Cienfuegos (Cuba).

Elia GARCÍA MARTÍ, Profesora Titular de Organización de Empresas, Marketing y Sociología de la Universidad de Jaén.

Sylvia GAY HERRERO, Colaboradora Honorífica GEZKI.

Camila HARNECKER PIÑEIRO, Profesora - Investigadora de la Universidad de La Habana (Cuba).

Hagen HENRY, Profesor de Ruralia Institute of the University of Helsinki (Finlandia).

María Jesús HERNÁNDEZ ORTIZ, Profesora de Organización de Empresas, Marketing y Sociología de la Universidad de Jaén.

Isabel HERNANDO COLLAZOS, Profesora Titular de Derecho Civil de la UPV/EHU.

Juan José HINOJOSA TORRALVO, Catedrático de Derecho Financiero y Tributario de la Universidad de Málaga.

Siméon KARAFOLAS, Profesor de School of Business and Administration. Technological Educational Institute of West Macedonia Hellas (Grecia).

Carmen MARCUELLO SERVÓS, Profesora Titular de Dirección y Organización de Empresas de la Universidad de Zaragoza.

Sonia MARTÍN LÓPEZ, Profesora del Departamento de Dirección y Organización de Empresas de la Universidad Complutense de Madrid.

Alejandro MARTÍNEZ CHARTERINA, Catedrático. Profesor Titular de la Universidad de Deusto.

Isaac MERINO JARA, Catedrático de Derecho Financiero y Tributario de la UPV/EHU.

Jorge MUÑOZ, Profesor de la Université de Bretagne Occidentale (Francia).

Maria Luiza PIRES, Professora Associada del IV do Departamento de Educação de la Universidade Federal Rural de Pernambuco (Brasil).

Carmen RUIZ JIMÉNEZ, Profesora de Organización de Empresas, Marketing y Sociología de la Universidad de Jaén.

Marc VALAX, Profesor de la Université de Pau et des Pays de l'Adour - IAE (Francia).

Centro Carlos Santamaría Zentroa UPV/EHU

Plaza Elhuyar 2 - 20018 Donostia-San Sebastián

gezki@ehu.eus

© Servicio Editorial de la Universidad del País Vasco
Euskal Herriko Unibertsitateko Argitalpen Zerbitzua
Apartado 1397 P.K.- 48080 Bilbao

ISSN: 1698-7446

e-ISSN: 2444-3107

Depósito legal/Lege gordailua: BI - 2873-04

Gizarte Ekonomiaren Euskal Aldizkaria Revista Vasca de Economía Social

Publicación Anual

2018, n.º 15, págs. 1-300

e-ISSN: 1698-7446

e-ISSN: 2444-3107

Aurkibidea / Índice

Aurkezpena	3
Presentación	4

Artikuluak / Artículos

<i>Enplegu banaketaren esperientzia krisian: Gipuzkoako kasua, gizarte ekonomia azpimarratuz</i> AITZIBER MUGARRA-ELORRIAGA (zuz.), ARANTZA ECHANIZ-BARRONDO, MARTA ENCISO-SANTOCILDES, MARIOLA SERRANO-ARGÜESO, LAURA GÓMEZ-URQUIJO, ELENA BLANCO-MERUELO, NEREA EREÑAGA-DEJESÚS	7
<i>Las cooperativas ante un nuevo ciclo de transformaciones. Su contribución a los retos del tejido productivo vasco</i> IGOR ORTEGA SUNSUNDEGUI	49
<i>Hego Euskal Herriko kooperatiba ehunaren bilakaeraren lurralde analisia</i> ARATZ SOTO GORROTXATEGI ETA LISETH DIAZ MOLINA.	77
<i>Los sistemas de indicadores de gestión en la experiencia cooperativa de las ikastolas. Una investigación en curso</i> UNAI DEL BURGO GARCÍA Y MARÍA JESÚS LUENGO VALDERREY	103
<i>Políticas públicas dirigidas a la Economía Social y Solidaria. Tensiones, alcances y desafíos en la experiencia de San Martín (Argentina, 2016-2017)</i> ARIEL GARCÍA Y FERNANDO FONTANET	137
<i>Financiación de asociaciones: examen especial del ejercicio de actividades económicas</i> ESTEBAN PALACIOS RONDA.	155

<i>Nuevos modelos organizativos para la Transformación Social</i> ALAIA BERRIOZABAL TORRECILLA	181
<i>Pobrezia Energetikoa: Fenomenoaren hurbilketa kontzeptuala, Ekonomia Sozial eta Solidarioarekiko loturak</i> PERU DOMÍNGUEZ OLABIDE.	213
Ponentziak / Ponencias	
<i>Etxebizitzarako eskubidea</i> AITZIBER ETXEZARRETA	241
<i>Cooperativas de vivienda: experiencia en Uruguay</i> MELISSA CABRERA	259
<i>Realidad de las cooperativas de viviendas en la Comunidad Autónoma del País Vasco</i> SANTIAGO MERINO HERNÁNDEZ	273

Aurkezpena

Gizarte Ekonomiaren Euskal Aldizkariaren 15. Aleak aro berri bat ireki du, zuzendaritza talde berriaz eta proiektu berriez osatua. Indar eta ilusio handiz geureganatu dugu erronka berri hau, eta noski, ez genuke aurreko zuzendaritzan eta argitalpen-kontseiluen lana eskertzeko aukera galdu nahi.

Zenbait berrikuntza sartu ditugu ale honetan eta jarraian azalduko dugu argitalpena egituratu dugun modua. Lehenengo atalean sei artikulua aurkezten ditugu: Deustuko Unibertsitateko, Mondragon Unibertsitateko, UPV/EHUko, Unibersitat de València eta Universidad de Buenos Aires-eko ikerlarien ekarpen oparoak. Atal honen helburua Euskal Unibertsitate desberdinetan Gizarte Ekonomian diharduten ikerlarien ekarpen akademiko nagusiak jaso eta zabaltzea da, dagokion ebaluazio akademiko prozesua pasa ostean. Bigarren atalean «Gizarte Ekonomia eta Solidarioa Unibertsitate Master»eko Master Amaierako Lan bikainenetatik eratorritako bi artikulua aurkezten ditugu. Atal honen bitartez, eskuartean dugun aldizkariak urtero masterraren ikusgarritasuna eta bertako markoan sortzen diren lan onenen erakusleho izatea ere badu jomuga. Azkenik, GEZKI-tik urtero antolatzen dira Gizarte Ekonomiako gai jakin baten gainean sakontzeko jardunaldiak eta hemen jaso nahi dugu honen oihartzuna ere. Horregatik, hirugarren atalean, GEZKIk 2018ko ekainaren 22an Donostian antolatutako jardunaldian aurkezturiko hiru ponentziak jaso dira, aurten etxebizitza kooperatiben gaiaren ingurukoak.

Aitziber ETXEZARRETA ETXARRI

Itziar VILLAFÁÑEZ PÉREZ

Santiago MERINO HERNÁNDEZ

Mikel BERECIARTUA OYARBIDE

Presentación

Este número 15 de la Revista Vasca de Economía Social marca la apertura de una nueva etapa en la Revista, con nuevo equipo directivo y nuevos proyectos. Asumimos este reto con fuerza e ilusión, y, por supuesto, no queremos desaprovechar esta ocasión para agradecer el trabajo realizado por las anteriores direcciones, así como la colaboración de los consejos de redacción.

En este número se han incorporado varias novedades, que se han estructurado de la siguiente manera: en el primer apartado presentamos seis artículos, provenientes de investigadores de las Universidades de Deusto, Mondragon, UPV/EHU, Universidad de Valencia y Universidad de Buenos Aires. En esta primera sección pretendemos recopilar y difundir las principales aportaciones derivadas de las investigaciones que en las diferentes universidades vascas se están realizando en el ámbito de la economía social y el derecho cooperativo, tras un proceso de rigurosa evaluación académica. En un segundo apartado presentamos dos artículos provenientes de sendos Trabajos Fin de Master, del «Master Universitario de Economía Social y Solidaria», de la que GEZKI es promotora. De esta manera, la Revista aporta su granito de arena en la visibilidad del Master y en difundir los resultados de algunos de los mejores estudios que en el citado marco se desarrollan en cada edición. Por último, hemos querido abrir una sección para recoger las ponencias presentadas en las jornadas que todos los años se organizan desde GEZKI y, de esa forma, profundizar junto con otros agentes sobre un determinado ámbito de la Economía Social. En la presente edición se plasman las tres ponencias que en la jornada celebrada el 22 de junio de 2018 se presentaron en Donostia, sobre las cooperativas de viviendas.

Aitziber ETXEZARRETA ETXARRI
Itziar VILLAFÁÑEZ PÉREZ
Santiago MERINO HERNÁNDEZ
Mikel BERECIARTUA OYARBIDE

Artikuluak / Artículos

Enplegu banaketaren esperientzia krisian: Gipuzkoako kasua, gizarte ekonomia azpimarratuz

*The experience of job distribution during the recession:
the case of Gipuzkoa, redefining the social economy*

Aitziber MUGARRA-ELORRIAGA (zuz.)

Arantza ECHANIZ-BARRONDO
Marta ENCISO-SANTOCILDES
Mariola SERRANO-ARGÜESO
Laura GÓMEZ-URQUIJO
Elena BLANCO-MERUELO
Nerea EREÑAGA-DEJESÚS

Gizarte Garapena, Ekonomia eta Berrikuntza Pertsonentzat (EDISPe)
Deustuko Unibertsitatea
aitziber.mugarra@deusto.es

DOI: 10.1387/revs.20512

Fecha de entrada: 01/06/2018

Fecha de aceptación: 25/07/2018

Aurkibidea: I. Sarrera.—II. Enplegu banaketarako neurrien mapa. 1. Baimenak. 2. Lanaldia malgutzeko neurriak. 3. Erretiroko neurriak. 4. Neurri orokorrak.—III. landa-lana: Gipuzkoako erakundeetan 2008-tik 2015tara enplegua banatzeko hartutako neurriak. 0. Orokorrean. 0.1. Langileen banaketa generoaren arabera. 0.2. Enplegua banatzeko neurrien bilakaera. 0.3. Enplegu banatzeko neurriek eragindako kolektiboak. 0.4. Kontratazio berriak. 1. Lan denboraren kudeaketa. 1.1. Lanaldia. 1.2. Asteko lanorduak. 1.3. Lan denboraren murrizketak. 1.4. Enpresaren eta langileen eta haien ordezkarien arteko akordioak. 1.5. Aparteko lanorduak. 1.6. Lanaldi trinkotua. 2. Baimenak. 2.1. Lanaldiaren aldi baterako murrizketak. 2.2. Eszendentziak. 2.3. Prestakuntzarako baimenak edo baimen partzialki ordainduak. 3. Enplegua banatzeko neurriak erakundearen arrazoiak direla eta. 3.1. Enplegua erregulatzeko espedienteak. 3.2. Pertsonak beste lantoki batzuetara mugitzea. 4. Erretiroak. 4.1. Erretiro partzialak eta txandako lan kontratuak. 4.2. Erretiro aurreratuak.—IV. Emaizten sintesia gizarte ekonomiaren ikuspuntutik.—V. Bibliografia.

Laburpena

Krisian lan egiteko aukeren banaketa desorekatua denez, enplegua banatzeko neurriak planteatzen dira lan egiteko benetako aukerak modu orekatuan birbanatzeko lanpostu eske dabiltzan pertsona guztien artean. Horrek berekin dakar: lan denbora berrantolatzea, lana beste era batera banatzeko; lan denbora berri horretara langile gehiago egokitzea; enpleguaren eta soldaten kalitatea bermatzea; eta langileen bizi kalitatea eta ongizatea babestea. Egungo egoeran, bi neurri mota ezagutzen ditugu lanaren banaketan laguntzen dutenak: Alde batetik, banaketa huts-hutseko neurriak, enplegua sortzen dutenak. Eta beste aldetik dagoen enplegua mantentzeko balio duten banaketa neurriak, eta guzti horiek lau sail nagusitan sailkatuta agertzen dira guk diseinatutako *Enplegu banatzeko neurrien mapa*n. Artikulu honetan azaltzen ditugu zeintzuk dira neurri horiek eta nola aplikatu dira 2008tik 2014raino Gipuzkoako erakundeetan, azpimarratzen gizarte ekonomia-aren kasua eta generoaren ikuspuntua.

Hitz gakoak:

Enplegu-banaketa, gizarte ekonomia, generoaren ikuspuntua, enplegu sortzea, enplegu mantentzea.

Abstract

We are currently faced with an unequal distribution of employment opportunities, which has led to a rethinking of the Employment Sharing measures, as a means of reallocating in a balanced way job opportunities really available to all jobseekers. This involves: rearranging working time, leading to a new work distribution; adapting a greater number of working people to this new time of work; ensuring quality of employment and wages; and protecting quality of life and well-being of working people. Nowadays we recognize two types of measures that contribute to distribution of employment: On the one hand, measures of pure distribution, creating new employment; on the other, distribution measures in order to maintain existing employment. All of them classified into four main sections on the *Map of Measures for the Distribution of Employment* we have designed. In this article we present what these measures are and how they have been applied in organizations in Gipuzkoa from 2008 to 2014, highlighting the case of the social economy and the gender point of view.

Keywords:

Employment sharing, social economy, gender perspective, employment maintenance, employment creation.

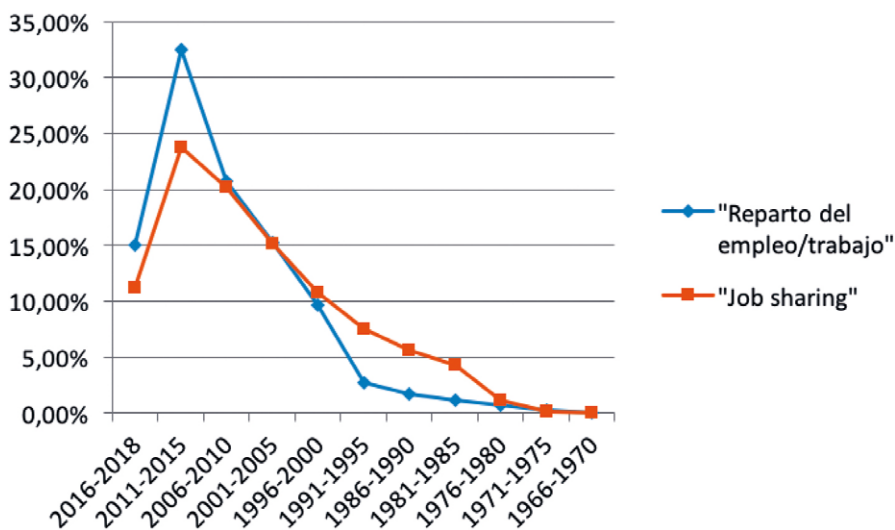
Claves Econlit:

A110, P510.
B55, J54, J01, J16, J26, J29.

I. Sarrera

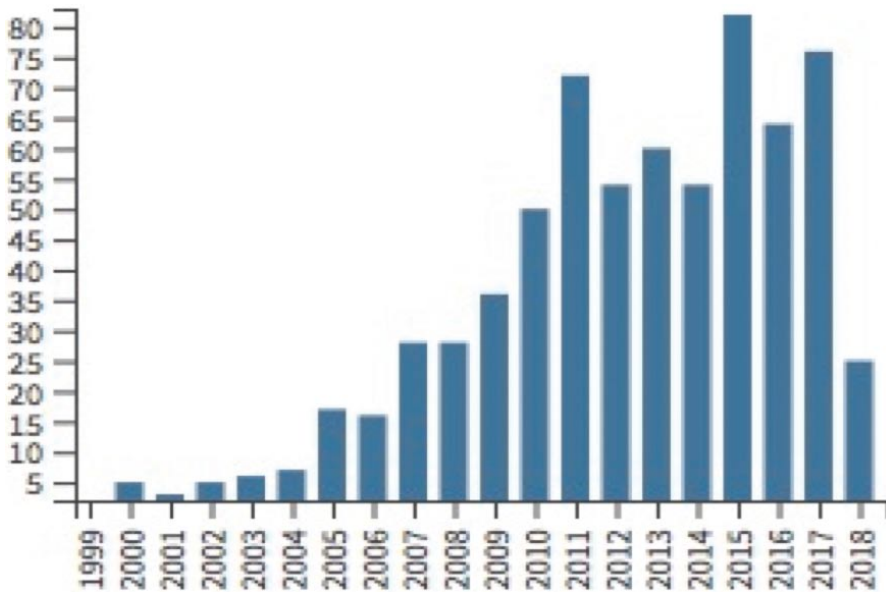
Krisian lan egiteko aukeren banaketa desorekatua denez, enplegua banatzeko neurriak planteatzen dira lan egiteko benetako aukerak modu orekatuan birbanatzeko lanpostu eske dabiltzan pertsona guztien artean. Horrek berekin dakar: 1) Lan denbora berrantolatzea, lana beste era batera banatzeko; 2) Lan denbora berri horretara langile gehiago egokitzea; 3) Enpleguaren eta soldaten kalitatea bermatzea; 4) Langileen bizi kalitatea eta ongizatea babestea.

Egia esan, lan banaketaren eztabaida ez da berria: 70. hamarkadatik hona asko idatzi da horri buruz. Honen bilakaera grafikoki erakusteko GoogleScholarren erreferentziak hartuko ditugu iturri: argi erakusten du 90.etik aurrera erreferentziak areagotzen direla.



Iurria: nik egindakoa.

Eta krisialdiak modan jarritako gaia dela ikus dezakegu Web of Knowledge zita sistema aztertuta: 80 erreferentzia daude «job sharing» gaiari buruz eta 2007-2008tik aurrera argi eta garbi haziz doaz.



Iturria: Web of Knowledge.

Gure esparru geografikoan aipatzekoa da *Ekonomiaz* aldizkariak publikatutako monografikoa 1996an. Bertan ikus daiteke momentu hartan Euskadin sortutako eztabaida publikoa eta gizarte eragile bakoitzaren ikuspuntua. Adibide modura, garai horretako beste iturri batzuk dira AZNAR (1994), RIFKIN (1995), ALONSO & PEREZ (1996), ANISI (1996), BILBAO (1996), MORRISSEY et al (1996), RODRIGUEZ (1996), LEHNDORF & BOSCH (1997), DE LA PUERTA (1998), JAUREGUI et al (1998), FINA & PEREZ (1999), MEDINA (1999), ROSELL & TRIGO (2000).

Azkenengo krisiak enplegu banaketari buruzko interesa berriro bizitu du eta Euskadin *Lan Harremanak* aldizkariak 2016an argitatutako zenbaki monografiko aipatu behar dugu. Honekin batera aurkitu ditzakegu beste argitalpen batzuk: BOSCH (2010), GRAAF (2010), NEF (2010), RAFOLS (2010), RECIO (2012), CASTRILLON (2017), 21 Proiektua (2017), FERRER (2018), adibidez.

Denboraren logikak ere aldatzen ari dira: alde batetik, denbora ekonomikoa, produktiboa, emankorra, lanarekin guztiz konektatua, eta beste 'denbora': aisialdia, familiarako denbora. Keynesek aipatzen zuen jada 1930ean, eta besteok ere geroago (AZNAR, 1994; JAUREGUI et al., 1998...). Aznarrek aukeraketa bat planteatzen du: «sociedad bipolar que es

exactamente lo opuesto a la sociedad dual: la participación de cada hombre (sic) en dos esferas complementarias y opuestas, no la ruptura entre dos categorías de hombres» (AZNAR, 1994, 320 or.): landunak eta langabeak, hau da, denborako behartsuak vs diruko behartsuak (21 Proiektua, 88 or). Horrela ulertu behar dira «Trabajar menos para trabajar todos» bezalako tituluak eta proposamenak.

Gizon eta emakueen arteko lan banaketa gaia protagonista da erreferentzi askotan ere: berriro denborarekin konektatuta, kasu honetan denbora 'produktiboa' eta denbora 'erreproduktiboa' erlazionatuz (RECIO, 2012, 76 or; RODRIGUEZ, 1996...).

Beste batzuetan giroaren defentzaren helburua da lan banaketaren proposamen azpian agertzen den gakoak. Adibidez, GRAAF proposatzen du denbora ondareen orde trukatzea etorkizun iraunkorra lortzeko: «cambiando las mejoras de productividad por tiempo, reduciendo las horas de trabajo y compartiéndolas de manera equitativa». (GRAAF, 2010, 331 or.) Bakarrik horrela lortuko da gizartearen inpaktua ingurumenean gutxitzea (RAFOLS, 2010, 1 or; NEF, 2010; RECIO, 2012, 73 or).

Azken finean, lan-garaiaren gainean eztabaidatzea gure gizarte eredu gainean eztabaidatzea da (RECIO, 2012, 77 or). Gaur egun eztabaida horretan oinarritzko errenta, lan-garaiaren murriztapena eta bermatuko enplegua kontzeptuak ere agertzen dira (21 Proiektua, 2017, 85 or. eta hur).

Epe luze honetan proposamen asko egin dira, baita ere esperimentu ezberdinak munduan zehar. Esperimentu horiek aztertu dira eta Egia-Careaga Fundazioan dagoen Ikerketa Zentrua 2015ean «lanorduek gutxitzeko neurri batzuen eraginkortasunaren inguruan dagoen ebidentzia empirikoa» laburbildu ditu. Bereziki, Alemanian eta Frantzia egindako esperientzien gainean. «Lanorduen murrizketaren neurri desberdinen eraginkortasunaren inguruan argitaratutako azterlan zientifikoen berrikusketa» egin du, eta emaitzak argiratatuta daude jadanik (SIIS, 2015; SIIS, 2016).

Oso esanguratzua agertzen zaigu Espainako Kontseilu Ekonomiko eta Sozialaren (CESE, 2018) azkenengo txostena lanaren etorkizunari buruz: txosten osoan ez da behin aipatzen lan banaketa. Kezkak enpleguaren ordezkapena, sorrera eta transformazioarekin konektatuta daude gehien bat, teknologiaren aurrerapen ondorioz. Antzekoa gertatzen da Eskubide Sozialeko Europako zutabearekin: 20 printzipiotan sailkatuta, lehenengo hamarrek lanarekin konektatuta daude baina 'lan banaketa' ez da espresuki aipatzen, eta 9. printzipioan bakarrik agertzen dira konexio inplizituak bizitza profesionalaren eta bizitza pribatuaren arteko oreka lantzen duenean.

Giro honetan eta Gipuzkoako Foru Aldundiak eskatuta, krisi barruan 7 urte egon ondoren, momentu aproposa zirudien enplegu banaketarako dauden neurriak eta nola erabili diren enpresetan aztertzeko, bereziki gi-

zarte ekonomia sektorean¹. Eztabaida teorikoak alde batean utziz, gure lehenengo erronka neurri horien katalogoa identifikatzea izan da, eta emaitza «Enplegu banatzeko neurrien mapan» daukagu. Bigarren pausoa erabileraren datuak aurkitzea izan da eta horretarako Gipuzkoan landa-lana egin dugu: hemen aurkeztutako emaitzak Gipuzkoako erakundeen artean zorizko lagin bati telefonoz egindako galde-sorta baten ondorio dira, galde-sortaren eremu desberdinen erantzulea giza baliabideen arduraduna edo kudeatzailea izan delarik.

II. Enplegu banaketarako neurrien mapa

Eguno egoeran, bi neurri mota ezagutzen ditugu lanaren banaketan lagutzen dutenak: Alde batetik, banaketa huts-hutseko neurriak, enplegua sortzen dutenak. Eta beste aldetik dagoen enplegua mantentzeko balio duten banaketa neurriak.

Eta neurri horiek lau sail nagusitan sailkatzen ditugu:

1. *Baimenak*

Ordaindu gabeko baimenak: Langileak honenbeste egun, aste, hilabete edo urte libre hartzeko aukera izatea bere gauzetarako. Lan egin gabeko egun batzuk hartzeko eskubidea, ordainsari ekonomikorik gabe. Mota honetako baimenak dira nahitaezko eszedentziak, borondatezkoak eta seme-alabak edo senideak zaintzekoak.

Ordaindutako baimenak: Langileak honenbeste ordu, egun edo aste libre hartzeko aukera izatea lan araudian aitortuta dauden norberaren gauzetarako (heriotza, jaiotza, adopzioa, harrera, ospitaleratzea, ezkontza...), eta hitzarmen kolektiboetan ezarrita dauden norberaren gauzetarako.

Prestakuntzako baimenak eta aldi baterako kontratazio berria: Langileak eskubidea du lanbideko prestakuntzarako edo hobekuntzarako baimenak eman dakizkion, lanpostua gordeta baina ordainsaririk jaso gabe.

Prestakuntzako baimen partzialki ordainduak eta aldi baterako kontratazio berria: Langileak honenbeste ordu, egun edo aste libreko aldi bat hartzeko aukera, ohiko soldataren % honenbeste jasoz.

¹ Horregatik, Gipuzkoako Foru Aldundiko Berrikuntzako, Landa Garapeneko eta Turismo moko Departamentuak finantzatu du ikerketa berezia 2015ean, eta hona hemen aurkitutako informazio interesgarri batzuk.

Lanaldia aldi baterako murriztea eta ordezko kontratazioa:

- Bularra emateko, haurrak 9 hilabete izan arte.
- Seme-alabek, denbora baino lehen jaio direlako edo dena delakoagatik, erditu ondoren ospitalean geratu beharra dutenean.
- Hamabi urte baino gutxiagoko haur bat edo desgaitasun fisiko, psikiko edo sentsoriala duen eta ordaindutako jarduerarik egiten ez duen pertsona bat zuzenean zaintzeko.
- Bere kabuz baliatu ezin den eta ordaindutako jarduerarik egiten ez duen senide bat zuzenean zaintzeko, odol-ahaidetasun edo ezkontza-ahaidetasunezko bigarren mailaraino (adineko pertsonak zaintzeko).

2. *Lanaldia malgutzeko neurriak*

Orduen poltsa sortzea: Langileen lanaldiaren zati bat enpresaren antolaketa eta ekoizpen beharretara egokitzeko mekanismoa. Urtean zehar lan egindako orduak eta lan egin gabekoak zenbatzen dira, langile bakoitzaren orduen saldo positiboak edo negatiboak sortuz.

Lan asteak trinkotzea: Lanaldi arruntari dagozkion lanorduak egun gutxiagotan eta jardunaldi luzeagoetan egitea.

Aparteko orduak kentzea eta beste pertsona bat lanaldi partzialean kontratatzea: Ohiko gehienezko lanalditik gorako lanordurik ez egitea, langabezian dauden pertsonen kontratu partzialak egiteko.

Lanaldi atipikoak: Txandaka, gauez eta asteburuetan lan egitea. Lana ordutegi edo lanegun horien arabera antolatzen da.

3. *Erretiroko neurriak*

Erretiro partziala eta txandako lan kontratua: Lanaldi partzialeko kontratua erretiro aurreratuagatik, hau da, lanaldia %25-30 murriztea, soldata hein berean murriztuta eta erretiro partzialeko pentsioa gehituta. Neurri horri txandako lan kontratu bat gehitzen zaio; hau da, beste pertsona bat sartzen da enpresan, erretiro partziala hartu duen pertsonak utzi duen lanaldia betetzeko.

Erretiro aurreratua eta lanaldi partzialeko kontratu berria: Langileak denbora baino lehen hartzen du erretiroa, enpresarekin negoziatuta. Enpresa arduratuko da neurri hori ekonomikoki konpentsatzeaz/osatzeaz. Neurri horri lanaldi partzialeko kontratazio bat gehitzen zaio.

4. Neurri orokorrak

Lanaldi partzialeko kontratazioa: Egunean, astean, hilean edo urtean honenbeste ordutako zerbitzuak emateko adosten den kontratua. Ordu kopurua lanaldi osoko langile batena baino txikiagoa da. Mugarik gabe edo iraupen jakin baterako egin daiteke.

Langileak beste lantoki edo erakundeetara mugitzea: Enpresaren alde bakarreko erabakia edo aldean artean adostua, langileak zerbitzuak ematen dituen tokia aldatzeko, antolaketa arrazioiak direla medio, horrela plantillaren enplegua mantentzeko. Lekualdaketa aldi baterakoa da eta lantokia probintzia bereko beste herri batera aldatzea dakar, langileari bizilekua aldarazi gabe.

1. grafikoa

Enplegua banatzeko neurrien bilakaera



Iturria: geuk sortua.

Enplegua erregulatzeko etete espedientea: Langile guztien edo batzuen kontratuak aldi baterako etetea. Kontratua etenda geratzen den den-

boran, langileek langabeziako prestazioa jasotzen dute. Lanaldia %10-70 bitartean murriztu daiteke aldi baterako, eguneko, asteko, hileko edo urteko lanalditik kalkulatuta. Epe horretan ezin da aparteko ordurik egin, ezinbesteko kasuan ez bada. Lanaldi errearen eta murriztuaren arteko aldeari dagokion langabeziako prestazioa jasotzen da.

III. Landa-lana: Gipuzkoako erakundeetan 2008tik 2015tara enplegua banatzeko hartutako neurriak

0. Orokorrean

0.1. LANGILEEN BANAKETA GENEROAREN ARABERA

Ikerketan parte hartu duten enpresetako hiru langiletik ia bi (%64,9) gizonezkoak dira eta %35,1 emakumezkoak. Banaketa hori berdina da tamaina guztietako enpresetan, erantzukizun mugatuko sozietateetan nahiz gizarte ekonomiakoetan. Gizonezkoen nagusigoa are handiagoa da sozietate anonimoetan. Beste forma juridiko bateko erakundeetan, berriz, emakumeen kopurua handiagoa da.

1. taula

Langileak generoaren arabera forma juridikoa bereizita (%)

G.19. Zein da zure erakundearen dagoen emakume eta gizonen portzentajea?

Kategoria	Forma juridikoa			
	Elkarte mugatua	Akziokako elkarte	Gizarte ekonomia	Bestelako elkarte
Emakumeak	33,1	26,8	37,5	61,4
Gizonak	66,9	73,2	62,5	38,6

Iurria: geuk sortua.

0.2. ENPLEGUA BANATZEKO NEURRIEN BILAKAERA

Ikerketa honen beste adierazle garrantzitsu bat izan da jakitea krisi ekonomikoan zenbateraino aplikatu diren enplegua banatzeko dauden neurri desberdinak ikerketan parte hartu duten erakundeetan.

Ikusi denez, erakunde gehienetan, hots, %87tan, halako neurriak mantendu egin dira. Bakarrik erakundeen %10,5ek halako neurri gehiago hartu

dutela diote; %2,5ek, ordea, neurriak gutxitu dituztela. Banaketa hori, gainera, nahiko egonkorra da nortasun juridiko guztietako erakundeetan.

2. taula

Enplegua banatzeko neurrien bilakaera forma juridikoa bereizita (%)

G.17. *Krisiaren eraginez, lan-banaketarekin lotutako neurriak, esate baterako, lanaldi partzialeko kontratazioak, lanaldiaren murrizketak, ordutegi aldetiko malgutasunak, etab ...*

Kategoria	Forma juridikoa			
	Elkarte mugatua	Akziokako elkarte	Gizarte ekonomia	Bestelako elkarte
Areagotu egin dira	12,1	7,6	11,8	11,5
Berdin mantentzen dira	85,7	89,4	88,2	84,6
Gutxitu egin dira	2,2	3,0	0,0	3,8

Iturria: geuk sortua.

0.3. ENPLEGU BANATZEKO NEURRIEK ERAGINDAKO KOLEKTIBOAK

Egindako galde-sortarekin, krisi ekonomikoan Gipuzkoako erakundeetan enplegua banatzeko hartutako neurriak ezagutzeaz gain, neurri horiek kolektibo guztiei berdin eragin dieten ala kolektibo zehatz batzuetara bideratu diren ere jakin nahi izan dugu.

Horretarako, hiru kolektibo bereizi ditugu: gazteak, emakumeak eta erretirotik hurbil dauden pertsonak. Erakundeei eskatu zaie zehazteko enplegua banatzeko neurri bakoitza zein portzentajetan erabili den hiru kolektibo horietako bakoitzean. Gazte guztietatik %30engan izan dute eragina halako neurriek. Emakumeen kasuan, %27rengan izan dute eragina. Erretiroa hartzeko adinetik hurbil daudenengan, berriz, eragina txikiagoa da %19,8 baitira neurriek ukitu dituztenak.

Emaitzak ikusita badirudi enplegua banatzeko neurriek eragin txikiagoa izan dutela hiru kolektiboetan gizarte ekonomiako erakundeetan.

3. taula

Enplegua banatzeko neurriek eragindako kolektiboak forma juridikoa berezita (%)

G.16. Zure erakundeko pertsonen perfilari dagokionez

Kategoria	Forma juridikoa			
	Elkarte mugatua	Akziokako elkarte	Gizarte ekonomia	Bestelako elkarte
Erakundeko persona gazteetatik, lan-banaketari buruzko neurriak jasan dituzten pertsona gazteen batez besteko portzentaia	33,5	34,3	4,1	21,9
Erakundean erretiroa hartzeko adinetik hurbil dauden pertsonen artetik, lan-banaketari buruzko neurriak jasan dituzten erretiroa hartzeko adinetik hurbil dauden pertsonen batez besteko portzentaia	16,2	30,4	11,0	11,2
Erakundeko emakumeen artetik lan-banaketari buruzko neurriak jasan dituzten emakumeen batez besteko portzentaia	26,4	33,1	11,8	22,1

Iurria: geuk sortua.

0.4. KONTRATAZIO BERRIAK

Eusko Jaurlaritzaren datuen arabera, krisi ekonomikoaren ondorioz, Euskadiko kontratazioak ordura arteko goranzko joera alderantzikatu zuen. Urteik urterako jaitsierarik handiena 2009an gertatu zen, $-18,1$ hain zuzen ere. Jardueraren hazkunde motelarekin bat, 2010ean eta 2011n kontratuek gora egin zuten oso poliki, baina gero berriz jaitsi ziren jarduera uzkurto zenean. Izan ere, Euskadiko barne produktu gordina %2 jaitsi zen 2012an eta %1,7 2013an. 2014an, aldiz, Euskadiko BPGd-ak gora egin zuen eta horrek enplegu sorkuntza ekarri zuen: kontratazioa aurreko urtekoa baino %12,1 handiagoa izan zen².

² Dirección de Economía y Planificación. Gobierno Vasco. *Informe Anual de la economía vasca. 2014*. Vitoria: Departamento de Hacienda y Finanzas. 2015.

Baina gure landa-lanari erreparatzen badiogu, krisia hasi zenetik Gipuzkoako erakundeen %86k egin dituzte kontratu berriak. Eta galde-sortako 9. galderaren erantzunei erreparatuta: «2008. urteaz geroztik, zure erakundearen kontratazio berririk egin al da?», ematen du sozietate anonimoek eta gizarte ekonomiakoek kontratazio maila goragokoak dituztela lagin osoak baino.

4. taula

Kontratazio berriak forma juridikoa bereizita (%)

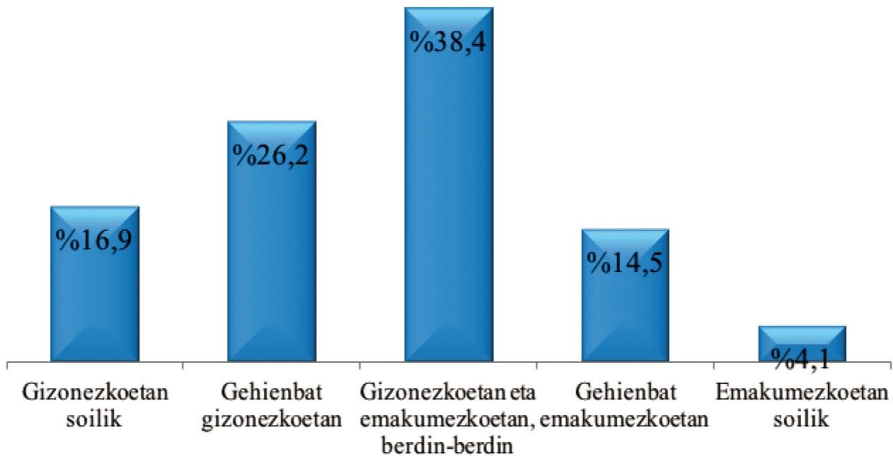
G.9. 2008. urteaz geroztik, zure erakundearen kontratazio berririk egin al da? Bai

Forma juridikoa			
Elkarte mugatua	Akziokako elkarte	Gizarte ekonomia	Bestelako elkarte
79,1	93,9	94,1	84,6

Iturria: geuk sortua.

2. grafikoa

Azken urteetan kontratatutako pertsonak generoaren arabera (%)



Iturria: geuk sortua.

Kontratazio berrietan generoari dagokionez nolako jokaera izan duten erakundeek gure ikerketako beste adierazle interesgarrietako bat da. Hurrengo grafikoak elementu jakingarri bat islatzen du, gure iritziz: 2008tik

hona kontratazioak egin dituzten Gipuzkoako erakundeen artean gizonetzkoak kontratatzeko joera handiagoa egon da (%16,9 eta %26,2); gizonak eta emakumeak antzera kontratatu dituztenak %38,4 dira eta gehienbat edo soilik emakumeak kontratatu dituztenak %18,6.

Joera orokor horren barruan, ordea, bada zer komentatua ikerketan kontuan izan ditugun aldagaiei erreparatuz gero: gizonetzkoak eta emakumezkoak berdintsu kontratatu dituzten enpresak gizarte ekonomiakoak dira.

5. taula

Kontratazio berrien profila forma juridikoa berezita (%)

G.9.2. Zer-nolako perfilak kontratatu dira?

Kategoria	Forma juridikoa			
	Elkarte mugatua	Akziokako elkarte	Gizarte ekonomia	Bestelako elkarte
Gizonezkoetan soilik	26,4	12,9	6,3	4,5
Gehienbat gizonetzkoetan	22,2	40,3	18,8	4,5
Gizonezkoetan eta emakumezkoetan, berdin-berdin	38,9	29,0	68,8	40,9
Gehienbat emakumezkoetan	9,7	11,3	6,3	45,5
Emakumezkoetan soilik	2,8	6,5	0,0	4,5

Iturria: geuk sortua.

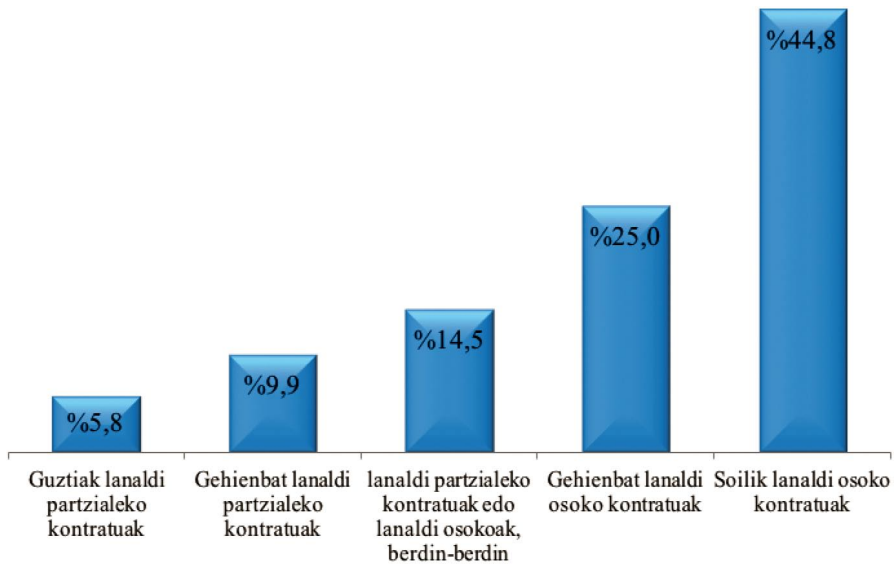
Nabarmendu beharreko beste ezaugarri bat da krisi urte hauetan gora egin duela lanaldi partzialeko kontratazioak. Europako beste herrialde batzuekin konparatuta, Euskadiko lanaldi partzialeko enpleguaren pisua txikia zen. Baina krisi garaian nabarmen egin du gora enplegu mota horrek eta lanaldi osoko hainbat eta hainbat lanpostu suntsitu dira. Lanaldi partzialeko kontratazioa lana banatzeko formula interesgarria izan daiteke ekonomiaren atzeraldiak gertatzen direnean; baina badira kontuan hartu beharreko bi alderdi oso garrantzitsu: nahitakotasuna, hau da, borondatezkoa izatea, eta tenporalitatea.

Landa-laneko 9.1. galderari: «2008. urteaz geroztik, zer-nolako kontratuak egin dira?» emandako erantzunak kontuan hartuta, esan daiteke Gipuzkoan inkestatutako hamar erakundetik ia zazpik egin dituzten kontratu

berri ia guztiak lanaldi osokoak izan direla. Izan ere, erakundeen %44,8k baieztatu dute lanaldi osoko kontratuak baino ez dituztela egin eta %25ek gehienbat lanaldi osoko kontratuak egin dituztela.

3. grafikoa

Kontratazio berrietako lanaldi motak (%)



Iturria: geuk sortua.

Datuak erakusten dituen bezala, sozietate anonimoak dira jokabide hori in-dartu dutenak. Gizarte ekonomiako erakundeak, ordea, laginaren batez bestekotik behera daude lanaldi osoko kontratazioetan.

6. taula

Kontratu motak forma juridikoa bereizita (%)

G.9.1. Zer-nolako kontratuak?

Kategoria	Forma juridikoa			
	Elkarte mugatua	Akziokako elkarte	Gizarte ekonomia	Bestelako elkarte
Guztiak lanaldi partzialeko kontratuak	5,6	4,8	0	13,6
Gehienbat lanaldi partzialeko kontratuak	12,5	1,6	18,8	18,2
lanaldi partzialeko kontratuak edo lanaldi osokoak, berdin-berdin	18,1	4,8	25	22,7
Gehienbat lanaldi osoko kontratuak	18,1	30,6	31,3	27,3
Soilik lanaldi osoko kontratuak	45,8	58,1	25	18,2

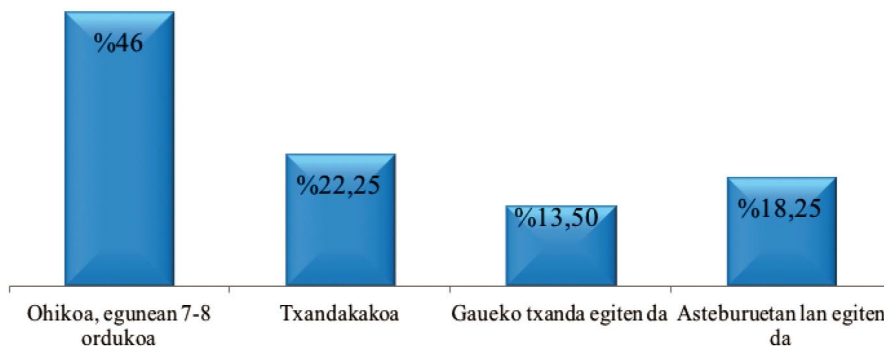
Iurria: geuk sortua.1. *Lan denboraren kudeaketa*

1.1. LANALDIA

Gure landa-lanetik lortutako datuei erreparatuta, lanaldi 'tipikoa', hau da, egunean 7-8 ordukoa, da nagusia, Gipuzkoako enpresen %46tan.

4. grafikoa

Lanaldiaren banaketa (%) (hainbat erantzun)

*Iurria:* geuk sortua.

7. taula

Lanaldi motak forma juridikoa bereizita (%)

G.1. Oro har, zein da zure erakundeko ohiko lanaldia?

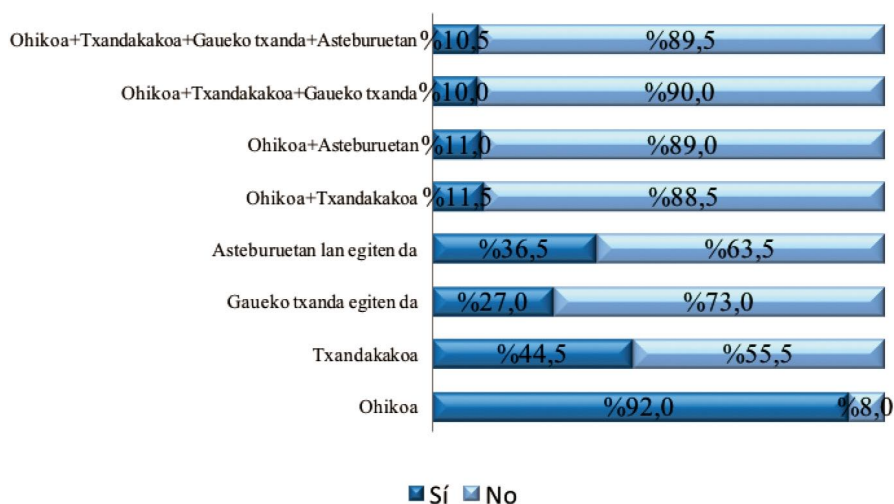
Kategoria	Forma juridikoa			
	Elkarte mugatua	Akziokako elkarte	Gizarte ekonomia	Bestelako elkarte
Ohikoa, egunean 7-8 ordukoa	91,2	95,5	100,0	80,8
Txandakakoa	33,0	62,1	47,1	38,5
Gaueko txanda egiten da	14,3	40,9	29,4	34,6
Asteburuetan lan egiten da	36,3	30,3	29,4	57,7

Iturria: geuk sortua.

Interesgarria da grafikoki irudikatzea nolako konbinazioak dauden Gipuzkoako erakundeetan lan denboraren kudeaketari dagokionez; izan ere, erakunde bakar batean hainbat lanaldi mota egon daitezke aldi berean. Grafikoa ikusten denez, erakundeen %92tan ohiko lanaldia soilik dago; %44,5etan, txandakako lanaldia dago; %36,5etan, asteburuetan lan egiten da; eta %27tan gaueko lanaldia dago.

5. grafikoa

Lanaldiaren konbinazioak (%) (hainbat erantzun)



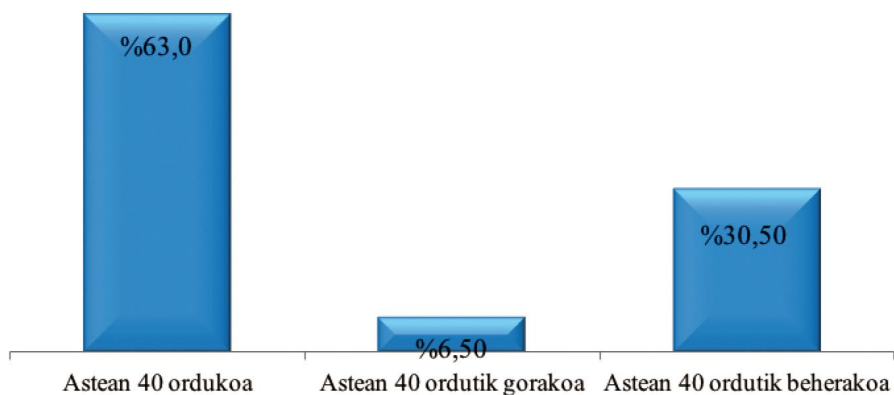
Iturria: geuk sortua.

1.2. ASTEKO LANORDUAK

Landa-laneko inkestako datuek erakutsi dutenaren arabera, ikerketan parte hartu duten erakundeen %63tan asteko 40 orduko lanaldia dute ohiko lanaldi moduan.

6. grafikoa

Asteko lanorduak (%)



Iturria: geuk sortua.

Gainera, asteko 40 orduko lanaldia da nagusia forma juridiko guztietako erakundeetan.

8. taula

Lanaldiaren iraupena forma juridikoa berezita (%)

G.2. Zenbatekoa da lanaldia?

Kategoria	Forma juridikoa			
	Elkarte mugatua	Akziokako elkarte	Gizarte ekonomia	Bestelako elkarte
Astean 40 ordukoa	72,5	62,1	52,9	38,5
Astean 40 ordutik gorakoa	7,7	1,5	23,5	3,8
Astean 40 ordutik beherakoa	19,8	36,4	23,5	57,7

Iturria: geuk sortua.

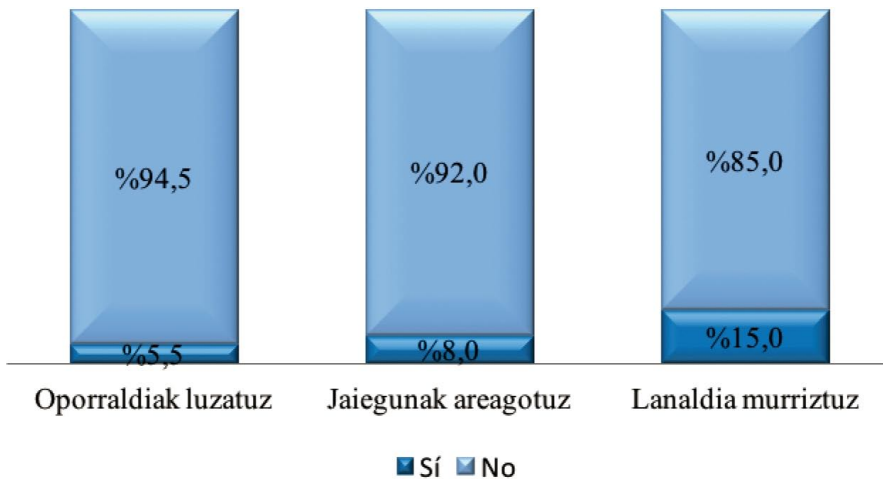
1.3. LAN DENBORAREN MURRIZKETAK

Gure landa-laneko emaitzak aintzat hartuz gero, 2008tik hona Gipuzkoako erakundeetan ezarritako neurrien artean, lan denboraren murrizketa ez da izan oso garrantzitsua. Horrela, azken bost urteetan Gipuzkoako 10 erakundetik 8tan ez da ezarri lan denbora murrizteko inolako neurririk. Nabarmentzekoa da Gipuzkoako gizarte ekonomiako erakundeak direla lan denbora murrizteko neurria gutxien ezarri dutenak.

Lanaldiaren murrizketa motei buruzko 6.2. galderaren erantzunek erakusten digute lan denbora murrizteko hiru neurri mota hartu direla. Erakundeen %15etan lanaldia laburtu da, %8tan jaiegun gehiago hartu dira eta %5,5etan oporrak luzatu dira.

7. grafikoa

Lan denboraren murrizketa motak (%) (hainbat erantzun)



Iturria: geuk sortua.

6.1. galderan enpresei galdetu zitzaion ea lan denboraren murrizketak aldaketarik ekarri dion langileen soldadari eta emaitzek diote lan denbora murrizteko neurriren bat ezarri duten Gipuzkoako erakundeen artean (%20,5), bi herenetan baino gehiagotan horrek ez duela soldataren aldaketarik ekarri, eta datua antzekoa da erakundeen forma juridikoa gorabehera.

9. taula

Lan denboraren aldaketa motak forma juridikoa bereizita (%)

G.6. 2008. urteaz geroztik, zure erakundearen kontratazio berririk egin al da?

Kategoria	Forma juridikoa			
	Elkarte mugatua	Akziokako elkarte	Gizarte ekonomia	Bestelako elkarte
Oporraldia luzatuz	7,7	3,0	0,0	7,7
Jaiegunak areagotuz	7,7	10,6	5,9	3,8
Lanaldia murriztuz	11,0	18,2	5,9	26,9

Iturria: geuk sortua.**1.4. ENPRESAREN ETA LANGILEEN ETA HAIEN ORDEZKARIEN ARTEKO AKORDIOAK**

Gipuzkoako erakundeetan, krisi ekonomikoko urteetan, lan denboraren kudeaketan kontuan hartu dugun beste adierazle bat izan da ea enpresaren eta langileen eta haien ordezkarien artean akordiorik lortu den lan denbora murrizteko.

Datuka ikusita, kasuen ia %80tan ez da akordiorik izan eta %20,5etan, berriz, akordioetara iritsi dira. Datua berdina da, gainera, nortasun juridiko guztietako erakundeetan.

10. taula

Enpresaren eta langileen arteko akordioak forma juridikoa bereizita (%)

G.7. Zure enpresan, krisiaren eraginez, lan-denbora murrizteko akordiorik adostu da langileekin edota horien ordezkariekin?

Kategoria	Forma juridikoa			
	Elkarte mugatua	Akziokako elkarte	Gizarte ekonomia	Bestelako elkarte
Bai	19,8	28,8	11,8	7,7
Ez	80,2	71,2	88,2	92,3

Iturria: geuk sortua.

1.5. APARTEKO LANORDUAK

Aparteko lanorduei dagokienez, landa-laneko emaitzek erakusten dute Gipuzkoako erakundeen %19tan ohikoa dela aparteko orduak egitea eta %81etan ez dela ohikoa. Aipatu beharrekoa da Gipuzkoako gizarte ekonomiko erakundeen artean ohikoagoak direla aparteko lanordua eta sozietate anonimoetan, berriz, aparteko lanordua gutxiago egiten dela.

11. taula

Aparteko lanordua, forma juridikoa bereizita (%)

G.3. Zure erakundearen aparteko orduak ohikoak dira? Bai

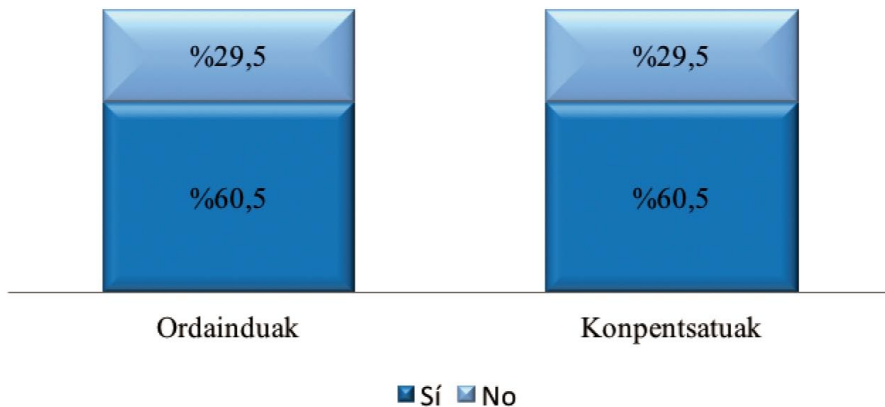
Forma juridikoa			
Elkarte mugatua	Akziokako elkarte	Gizarte ekonomia	Bestelako elkarte
19,8	12,1	41,2	19,2

Iturria: geuk sortua.

Lanaldietan aparteko lanordua egin ohi dituztenen artean (%19), %60,5etan ordaindu edo konpentsatu egiten dira (konpentsatu, adibidez, ordu poltsekin).

8. grafikoa

Aparteko lanordua motak (hainbat erantzun) (%)



Iturria: geuk sortua.

Eta Gipuzkoako erakunde motei dagokienez, gizarte ekonomiakoek jotzen dute gehien aparteko lanorduak konpentsatzera, eta sozietate anonimoek eta erantzukizun mugatukoek, aldiz, aparteko orduak ordaintzea hautatzen dute.

12. taula

Aparteko lanordu motak forma juridikoa bereizita (%)

G.3.1. *Eta aparteko ordu horiek dira ...*

Kategoria	Forma juridikoa			
	Elkarte mugatua	Akziokako elkarte	Gizarte ekonomia	Bestelako elkarte
Ordainduak	77,8	100	14,3	0
Kompentsatuak	44,4	75	71,4	80

Iturria: geuk sortua.

Gipuzkoako enpresetako aparteko lanorduen erabilerari buruzko beste puntu interesgarri bat da ea aparteko lanorduak eteteko akordiorik dagoen. Eta lortutako informazioa argi adierazten du ez dagoela halako akordiorik kasuen %95etan.

13. taula

Aparteko lanordu motak forma juridikoa bereizita (%)

G.8. *Zure erakundean bada aparteko orduak desagerrarazteko akordioaren bat? Bai*

Forma juridikoa			
Elkarte mugatua	Akziokako elkarte	Gizarte ekonomia	Bestelako elkarte
3,3	7,6	5,9	3,8

Iturria: geuk sortua.

Gainera, aparteko lanorduak eteteko akordioaren bat izan duten enpresen artean (%5), %30etan kontratazio berriak egin dira.

1.6. LANALDI TRINKOTUA

Azkenik, lanaldi trinkotuari erreparatuko diogu. Neurri honek aparatuko interesa du gure proiektuan, uste baitugu egokia dela lana banatzeko. Gure landa-laneko emaitzek erakusten dute Gipuzkoako hamar erakundetik bitan baino pixka bat gehiagotan lan aste trinkoak erabili direla azken bost urteetan.

14. taula

Lanaldi trinkotua forma juridikoa kontutan hartuta (%)

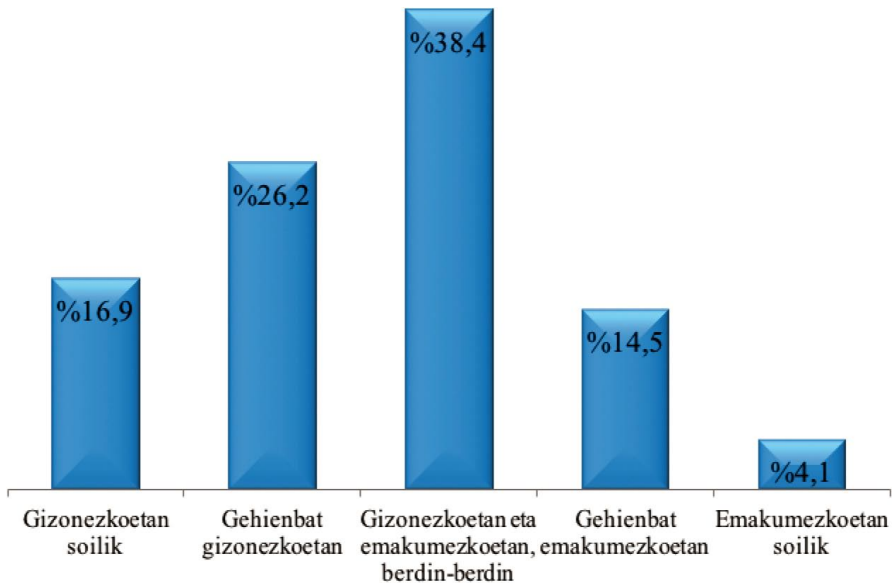
G.5. Zure erakundeetan lan-aste trinkoko sistemak erabiltzen dira? Bai

Forma juridikoa			
Elkarte mugatua	Akziokako elkarte	Gizarte ekonomia	Bestelako elkarte
20,9	21,2	17,6	23,1

Iturria: geuk sortua.

9. grafikoa

Lanaldia trinkotzeko sistemetan aritutako pertsonak, generoaren arabera



Iturria: geuk sortua.

Bestalde, lan asteak trinkotzeko sistemak praktikara eraman dituzten enpresa horietatik (%21), %38,4k diote antzera aplikatu dituztela halako neurriak gizonezkoen zein emakumezkoen artean; beraz, pentsa liteke neurri mota hau ez dagoela generoarekin lotuta. Ikerketa honetan parte hartu duten Gipuzkoako erakundeetako langileak, baina, gizonezkoak dira gehienbat eta horrek markatzen du neurri honen orientazioa.

15. taula

Lanaldia trinkotzeko sistemetan aritutako pertsonak, generoaren arabera forma juridikoa kontutan hartuta (%)

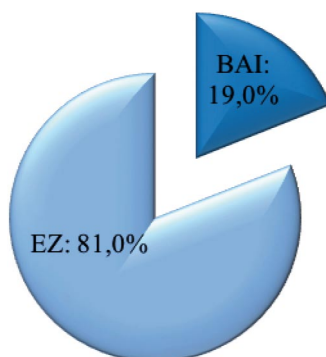
G.5.1. Zein perfiletan aplikatu da neurri hori?

Kategoria	Forma juridikoa			
	Elkarte mugatua	Akziokako elkarte	Gizarte ekonomia	Bestelako elkarte
Gizonezkoetan soilik	5,3	0,0	0	0
Gehienbat gizonezkoetan	15,8	14,3	0	0
Gizonezkoetan eta emakumezkoetan, berdin-berdin	73,7	85,7	100	100
Gehienbat emakumezkoetan	5,3	0,0	0	0
Emakumezkoetan soilik	0,0	0,0	0	0

Iturria: geuk sortua.

10. grafikoa

Kontratazio partzial berriak lanaldia trinkotzeko sistemen ondorioz (%)



Iturria: geuk sortua.

Lanaldia trinkotzeko sistemak erabili dituzten erakundeen artean (%21), %19k adierazi dute trinkotze horren ondorioz kontratazio partzial berriak sortu direla.

16. taula

Kontratazio partzial berriak lanaldia trinkotzeko sistemen ondorioz forma juridikoa kontutan hartuta (%)

G.5.2. Horren ondorioz, lanaldi partzialeko kontratazio gehiago sortu dira? Bai

Forma juridikoa			
Elkarte mugatua	Akziokako elkartea	Gizarte ekonomia	Bestelako elkartea
21,1	7,1	66,7	16,7

Iturria: geuk sortua.

2. Baimenak

Lana banatzeko neurrien artean, bi baimen mota hartu ditugu aintzat: eszedentziak eta lanaldiaren aldi baterako murrizketak, horiek izan direlako erabilienak krisi urte hauetan erakundeetan lana mantentzeko edo banatzeko.

2.1. LANALDIAREN ALDI BATERAKO MURRIZKETAK

Landa-laneko emaitzen arabera, Gipuzkoako hiru erakundetik ia batean lanaldiaren aldi baterako murrizketak egin dira 2008. urteaz geroztik. Gainera, badirudi neurri hori gehiago erabili dela erakunde handietan, hau da, 50 langiletik gorakoetan, nortasun juridikoa edozein dela ere.

17. taula

Lanaldiaren murrizketak forma juridikoa kontutan hartuta (%)

G.13. Zure erakundeetan lanaldiak aldi batez murriztu dira? Bai

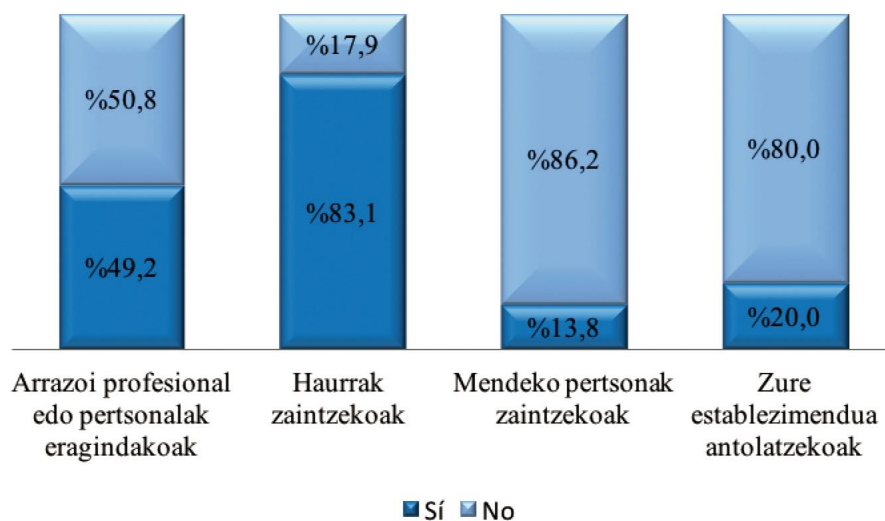
Forma juridikoa			
Elkarte mugatua	Akziokako elkartea	Gizarte ekonomia	Bestelako elkartea
31,9	34,8	23,5	34,6

Iturria: geuk sortua.

Lanaldiaren aldi baterako murrizketak egin dituzten Gipuzkoako erakundeen artean (%32,5), haurrak zaintzea izan da arrazoi nagusia (%83,1), hurrengo grafikoak erakusten duenez. Hala da, erakundeen nortasun juridikoa edozein dela ere.

11. grafikoa

Lanaldia murrizteko arrazoiak (%) (hainbat erantzun)



Iturria: geuk sortua.

18. taula

Lanaldia murrizteko arrazoiak forma juridikoa kontutan hartuta (%)

G.13.1. Zein motakoak izan dira?

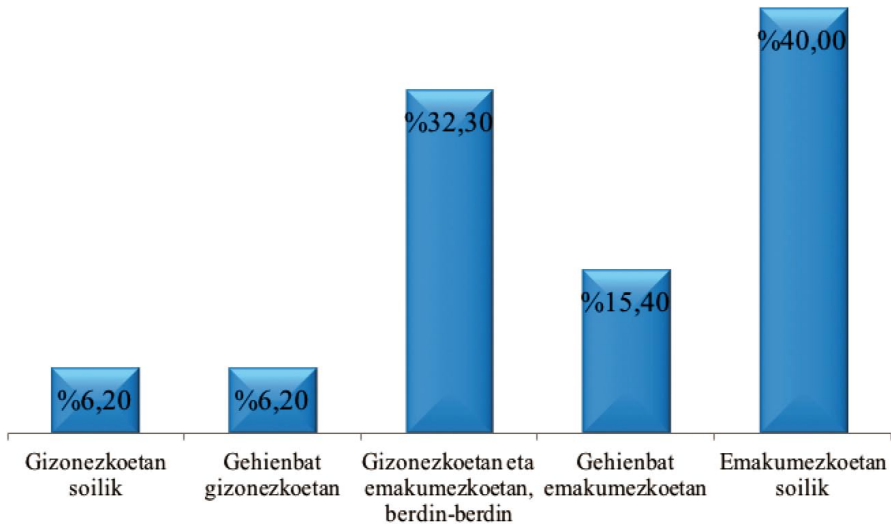
Kategoria	Forma juridikoa			
	Elkarte mugatua	Akziokako elkarte	Gizarte ekonomia	Bestelako elkarte
Arrazoi profesional edo pertsonalak eragindakoak	41,4	60,9	50	44,4
Haurrak zaintzekoak	89,7	73,9	75	88,9
Mendeko pertsonak zaintzekoak	10,3	17,4	0	22,2
Zure establezimendua antolatzeakoak	20,7	26,1	25	0,0

Iturria: geuk sortua.

Neurri hau erabili duten enpresetako pertsonen generoari erreparatuz gero, emakumeak dira gehienak. Zalantzarik gabe, neurri honetan parte hartu duten gehienak emakumeak izatea estuki lotuta dago murrizketa esatzeko arrazoi nagusiarekin: alegia, haurrak zaintzearekin.

12. grafikoa

Lanaldiaren murrizketak generoaren arabera (%)



Iturria: geuk sortua.

Lanaldiaren murrizketak egin diren Gipuzkoako erakundeen barruan (%32,5), %60tan ez da kontratazio berririk egin lanaldien murrizketak estaltzeko. Eta azkenik, kontratazioak egin dituzten enpresen artean (%32,5en %40), %57,7k aitortu dute kontratazio horiek partzialak izan direla.

19. taula

Lanaldiaren murrizketak generoaren arabera forma juridikoa kontutan hartuta (%)

G.13.2. Zein perfiletan aplikatu da neurri hori?

Kategoria	Forma juridikoa			
	Elkarte mugatua	Akziokako elkarte	Gizarte ekonomia	Bestelako elkarte
Gizonezkoetan soilik	3,4	13,0	0	0,0
Gehienbat gizonezkoetan	10,3	4,3	0	0,0
Gizonezkoetan eta emakumezkoetan, berdin-berdin	27,6	39,1	50	22,2
Gehienbat emakumezkoetan	17,2	8,7	25	22,2
Emakumezkoetan soilik	41,4	34,8	25	55,6

Iturria: geuk sortua.

2.2. ESZEDENTZIAK

Landa-lanak eszedentziei buruz emandako datuen arabera, eszedentzien egoera eta bilakaera Gipuzkoako erakundeetan lanaldiaren aldi baterako murrizketena bezalakotsua da. Gipuzkoako enpresen %34,5etan egon dira eszedentziak azken bost urteetan. Dena dela, badirudi eszedentziak gehiago erabili direla gizarte ekonomiako erakundeetan.

20. taula

Eszedentziak forma juridikoa kontutan hartuta (%)

G.12. Zure erakundearen eszedentziarik eman da erreferentziazko epealdi honetan? Bai

Forma juridikoa			
Elkarte mugatua	Akziokako elkarte	Gizarte ekonomia	Bestelako elkarte
27,5	24,2	76,5	57,7

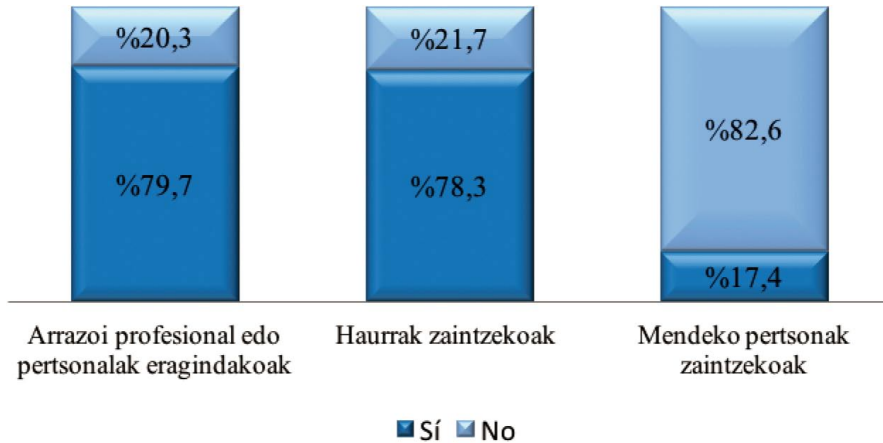
Iturria: geuk sortua.

Lanaldiaren aldi baterako murrizketetan bezala, haurrak zaintzea izan da eszedentzien arrazoi nagusietako bat, eszedentziak eman dituzten Gi-

puzkoako erakundeetan (%34,5). Baina badira beste motibo indartsu batzuk: arrazoi pertsonalak edo profesionalak.

13. grafikoa

Eszedentzien arrazoiak (%) (hainbat erantzun)



Iturria: geuk sortua.

21. taula

Eszedentzien arrazoiak forma juridikoa kontutan hartuta (%)

G.12.1. Zein motakoak?

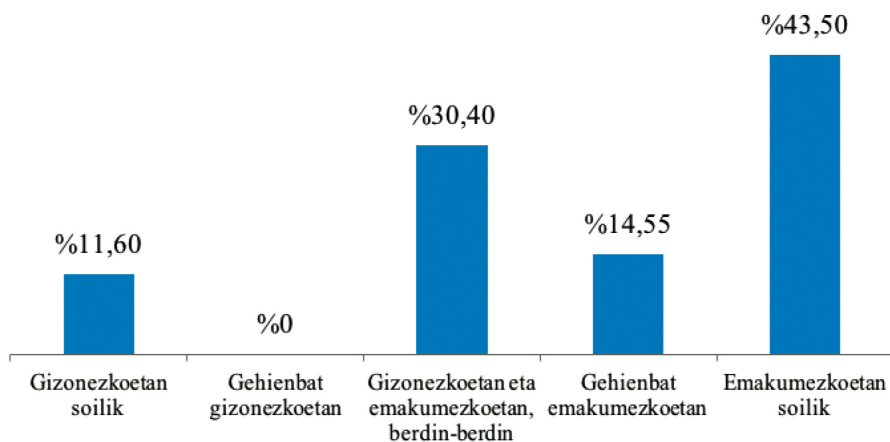
Kategoria	Forma juridikoa			
	Elkarte mugatua	Akziokako elkartea	Gizarte ekonomia	Bestelako elkartea
Arrazoi profesional edo pertsonalak eragindakoak	84	68,8	84,6	80,0
Haurrak zaintzekoak	76	75,0	84,6	80,0
Mendeko pertsonak zaintzekoak	16	18,8	30,8	6,7

Iturria: geuk sortua.

Eszedentziak eman dituzten erakunde gipuzkoarren artean (%34,5), %75,4k diote kontratazio berriak egin dituztela eszedentzia horiek estaltzeko, eta gehienetan horixe dela ohiko jokabidea.

14. grafikoa

Eszedentziak generoaren arabera (%)

*Iturria:* geuk sortua.**22. taula**

Eszedentziak generoaren arabera forma juridikoa kontutan hartuta (%)

G.12.2. Zein perfiletan aplikatu da neurri hori?

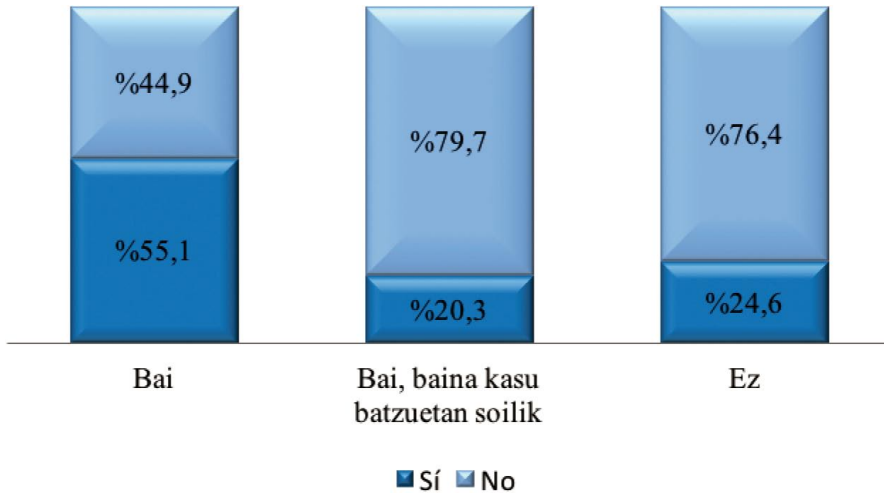
Kategoria	Forma juridikoa			
	Elkarte mugatua	Akziokako elkarte	Gizarte ekonomia	Bestelako elkarte
Gizonezkoetan soilik	4	25,0	15,4	6,7
Gehienbat gizonezkoetan	0	0,0	0,0	0,0
Gizonezkoetan eta emakumezkoetan, berdin-berdin	20	31,3	46,2	33,3
Gehienbat emakumezkoetan	8	12,5	15,4	26,7
Emakumezkoetan soilik	68	31,3	23,1	33,3

Iturria: geuk sortua.

Eta azkenik, kontratazioak egin dituzten enpresen artean (%34,5en %75,4), %46,2k aitortu dute kontratazio horiek partzialak izan direla.

15. grafikoa

Kontratazio berriak eszedentziak estaltzeko (%)
(hainbat erantzun)



Iturria: geuk sortua.

23. taula

Kontratazio berriak eszedentziak estaltzeko forma juridikoa kontutan hartuta (%)

G.12.3. Eszedentzia horiek betetzeko kontratazio berriak egin dira?

Kategoria	Forma juridikoa			
	Elkarte mugatua	Akziokako elkarte	Gizarte ekonomia	Bestelako elkarte
Bai, gure erakundeetan ohikoa da hori egitea	52	37,5	53,8	80
Bai, baina kasu batzuetan soilik	8	25,0	38,5	20
Ez	40	37,5	7,7	0

Iturria: geuk sortua.

2.3. PRESTAKUNTZARAKO BAIMENAK EDO BAIMEN PARTZIALKI ORDAINDUAK

Atal hau bukatzeko, gure landa-laneko ikergai diren Gipuzkoako erakundeetan prestakuntzarako baimenen edo baimen partzialki ordainduen egoera eta bilakaera zein den aurkeztuko dugu. Landa-lanaren emaitzek erakusten dute erakundeen %57,5ek eman dituztela halako baimenak. Berriaz ere, gizarte ekonomiako erakundeek datu altuagoak ematen dituzte.

24. taula

Prestakuntzarako baimenak edo baimen partzialki ordainduak forma juridikoa kontutan hartuta (%)

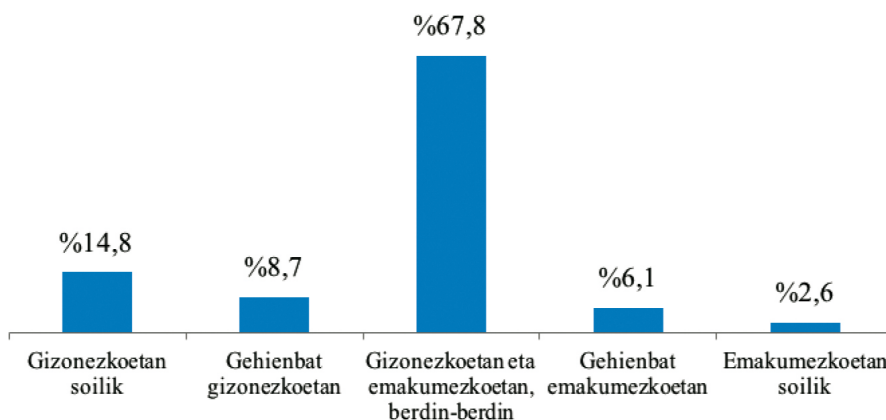
G.14. Zure erakundeetan prestakuntza jasotzeko baimenak edo partzialki ordainduak eman dira? Bai

Forma juridikoa			
Elkarte mugatua	Akziokako elkarteak	Gizarte ekonomia	Bestelako elkarteak
56	53	70,6	65,4

Iturria: geuk sortua.

16. grafikoa

Prestakuntzarako baimenak edo baimen partzialki ordainduak generoaren arabera (%)



Iturria: geuk sortua.

Prestakuntzarako baimenak eman dituzten Gipuzkoako erakundeetan (%57,5), lanaldiaren aldi baterako murrizketetan eta eszedentzietan ikusi du-

gun emakumeen protagonismorik ez dago, hurrengo grafikoak erakusten ditugunaren arabera. Neurri honetan generoen arteko parekotasuna dago kasuen %67,8tan, berdintsu, gainera, nortasun juridiko guztietako erakundeetan.

Bestalde, prestakuntzarako baimenak edo baimen partzialki ordainduak eman diren Gipuzkoako erakundeetan (%57,5), hamarretik zortzitan baino zerbait gehiagotan (%81,7) ez da kontratazio berririk egin.

25. taula

Kontratazio berriak prestakuntzarako baimenak edo baimen partzialki ordainduak estaltzeko forma juridikoa kontutan hartuta (%)

G.14.2. Baimen horiek betetzeko kontratazio berriak egin dira?

Kategoria	Forma juridikoa			
	Elkarte mugatua	Akziokako elkarte	Gizarte ekonomia	Bestelako elkarte
Bai, gure erakundearen ohikoa da hori egitea	3,9	5,7	25,0	11,8
Bai, baina kasu batzuetan soilik	11,8	5,7	8,3	17,6
Ez	84,3	88,6	66,7	70,6

Iturria: geuk sortua.

3. Enplegua banatzeko neurriak erakundearen arrazoiak direla eta

Krisialdian, erakundeek zenbait barne irtenbide planteatu dituzte langileak langabezian ez geratzeko. Honelako neurriak, esaterako: langileak beste lantegi batzuetara mugitzea; oporrak luzatzea; lanaldia aldi baterako laburtzea, hainbatetan EEEda bihurtu dena; erretiro aurreratuak ematea... Halako neurriak arrunt erabili dira gizarte ekonomiako erakundearen kudeaketan ekonomiaren zikloa gorabehera. Haatik, erakunde mota guztiak hartuta, langabezia saihesteko neurriak erabiliena krisi urte hauetan EEEda izan da.

3.1. ENPLEGUA ERREGULATZEKO ESPEDIENTEAK

Era bateko eta besteko EEEdak aplikatu dira erakundeek krisian bizi izandako egoeraren arabera. Etete EEEda da lanaldiaren aldi baterako murrizketarako gehien erabili den neurria, langabezia saiheste aldera; baina kasu batzuetan azkenean etete espediente iraungitze espediente bilakatu da.

Gure landa-laneko datuei erreparatuta, Gipuzkoako lau erakundetik ia batek dio EEE motaren bat aplikatu duela 2008tik hona; hau da, ikeritutako erakundeen %24k. Neurri horrek eragin handiagoa izan du industriako eta eraikuntzako erakundeetan.

26. taula

Enplegua erregulatzeko espedienteak forma juridikoa kontutan hartuta (%)

G.11. *Krisialdi honetan zure erakundeak EEE motaren bat aplikatu da? Bai*

Forma juridikoa			
Elkarte mugatua	Akziokako elkarte	Gizarte ekonomia	Bestelako elkarte
23,1	34,8	17,6	3,8

Iturria: geuk sortua.

Aplikaturako EEE motari dagokionez, EEE motaren bat aplikatu duten Gipuzkoako erakundeen artean (%24), etete EEEa gehiago aplikatu da (%75) iraungitze EEEa baino (%33,3). Datuen arabera, iraungitze EEEa sozietate anonimoetan eta gizarte ekonomiako sozietateetan erabili da gehien.

27. taula

Enplegua erregulatzeko espediente motak forma juridikoa kontutan hartuta (%)

G.11.1. *Zein motakoa?*

Kategoria	Forma juridikoa			
	Elkarte mugatua	Akziokako elkarte	Gizarte ekonomia	Bestelako elkarte
Etengarria	52,4	91,3	100	100
Murriztaila	38,1	34,8	0	0

Iturria: geuk sortua.

EEEEK zenbaten gainean izan duten eragina aztertuta, ondorio hauek atera ditugu: EEE motaren bat aplikatu duten Gipuzkoako erakundeen artean (%24), kasuen %52,1etan erakundeko langile guztiengan edo ia guztiengan izan du eragina.

Eta bukatzeko, EEE motaren bat aplikatu duten Gipuzkoako erakundeen artean (%24) ez dirudi genero aldagaiak garrantzirik duenik; izan ere, hamar kasutik zazpitan baino zerbait gehiagotan EEEak berdin ukitu ditu gizonezko zein emakumezko langileak.

28. taula

Enplegua erregulatzeko espedienteak generoaren arabera forma juridikoa kontutan hartuta (%)

G.11.3 Zein perfiletan aplikatu da neurri hori?

Kategoria	Forma juridikoa			
	Elkarte mugatua	Akziokako elkarte	Gizarte ekonomia	Bestelako elkarte
Gizonezkoetan soilik	23,8	17,4	0	0
Gehienbat gizonezkoetan	9,5	4,3	33,3	0
Gizonezkoetan eta emakumezkoetan, berdin-berdin	66,7	78,3	66,7	100
Gehienbat emakumezkoetan	0	0	0	0
Emakumezkoetan soilik	0	0	0	0

Iturria: geuk sortua.

Bestalde, erakundearen arazoak direla eta, enpleguari eusteko beste bide bat ere identifikatu dugu gure ikerketan: pertsonak beste lantoki batzuetara mugitzea. Jarraian, neurri hori Gipuzkoako erakundeetan nola aplikatzen den ikusi ahal izango dugu, gure landa-laneko emaitzak aztertuta.

3.2. PERTSONAK BESTE LANTOKI BATZUETARA MUGITZEA

Gure landa-laneko emaitzei erreparatzen badiegu, ikus dezakegu aztertutako kasuen %16,5ean lantoki batetik bestera mugitu direla langileak. Neurri horrek garrantzi berezia izan du Gipuzkoako gizarte ekonomiako erakundeetan, 2008az gozotik gaur egun arte.

Mugigarritasun neurriek emakume eta gizon enplegatuen artean izan duten eraginari begiratuz gero, emaitzek erakusten dute bi generoen arteko banaketa orekatua dela Gipuzkoako erakundeetan, oro har.

29. taula

Langileak lantokiz aldatzea forma juridikoa kontutan hartuta (%)

G.10. Langileak beste lantoki batzuetara aldatzeko neurriak kudeatu dira? Bai

Forma juridikoa			
Elkarte mugatua	Akziokako elkarte	Gizarte ekonomia	Bestelako elkarte
13,2	15,2	47,1	11,5

Iturria: geuk sortua.**30. taula**

Langileak lantokiz aldatzea generoaren arabera forma juridikoa kontutan hartuta (%)

G.10.1. Zein perfiletan aplikatu da neurri hori?

Kategoria	Forma juridikoa			
	Elkarte mugatua	Akziokako elkarte	Gizarte ekonomia	Bestelako elkarte
Gizonezkoetan soilik	16,7	30	0,0	0,0
Gehienbat gizonezkoetan	8,3	40	12,5	0,0
Gizonezkoetan eta emakumezkoetan, berdin-berdin	50,0	20	87,5	66,7
Gehienbat emakumezkoetan	0,0	10	0,0	33,3
Emakumezkoetan soilik	25,0	0	0,0	0,0

Iturria: geuk sortua.**4. Erretiroak**

Gure landa-lanean beste dimentsio bat ere aztertu dugu: erretiro aurreratuak, erakundeek, enplegua banatzeko orduan, neurri hori ere erabili baitute. Ildo horretatik, erretiro aurreratuari eta erretiro partzialari buruzko datuak aurkeztuko ditugu jarraian.

Euskal Autonomia Erkidegoan, aspaldidanik uste izan da erretiro partziala formula egokia dela lan jarduera osotik erretirora poliki-poliki igarotzeko eta, aldi berean, enplegu berria sortzeko. Gaur egun indarrean

dagoen legeriak, ordea, kontratu mota hori erabiltzeko baldintzak gogortu ditu, Gizarte Segurantzarentzat dakarren kostua dela eta. Antzekoa gertatu da erretiro aurreratuarekin ere. Horregatik, erretiro adinera hurbiltzen ari diren pertsonentzat neurri horiek ez dira jada hain erakargarriak.

4.1. ERRETIRO PARTZIALAK ETA TXANDAKO LAN KONTRATUAK

Erretiro partziala errelebo kontratuarekin uztartzen duen neurria oso erabilia izan da, datuak ditugun lehenengo urteetatik bertatik. Gure lantza-lanean lortu ditugun emaitzei begiratuta, azterketa honetan parte hartu duten Gipuzkoako erakundeen %37k diote krisi garaian erretiro partzialak egin dituztela, errelebo kontratuekin batera. Neurri hori erabili dute, nagusiki, sozietate anonimoek.

31. taula

Erretiro partzialak eta txandako lan kontratuak forma juridikoa kontutan hartuta (%)

G.15. *Krisialdi honetan erretiro partzialak eta txanda-kontratuak konbinatu dira? Bai*

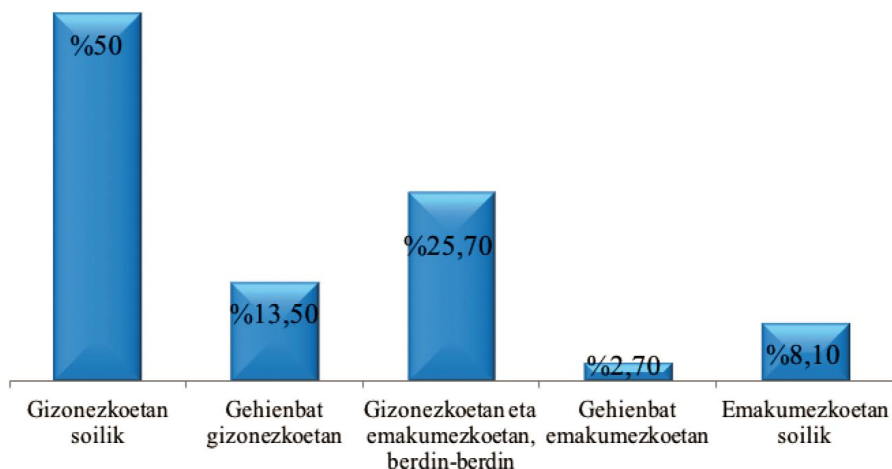
Forma juridikoa			
Elkarte mugatua	Akziokako elkartea	Gizarte ekonomia	Bestelako elkartea
24,2	57,6	35,3	30,8

Iturria: geuk sortua.

Nabarmen agertzen da neurri mota horrek gizonei eragin diela nagusiki. Errelebo kontratuekin konbinatutako erretiro partzial guztien ia bi herenak gehienbat (%13,5) edo soilik (%50) gizonei egin zaizkie. Gizonen protagonismoa ulergarria da, neurri handi batean, gizonak nagusi direlako neurri hori gehien erabili duten erakundeetako langile taldeetan (industria sektoreko enpresak, handiak eta sozietate anonimoak).

17. grafikoa

Erretiro partzialak eta txandako lan kontratuak generoaren arabera (%)

*Iturria:* geuk sortua.**32. taula**

Erretiro partzialak eta txandako lan kontratuak, generoaren arabera forma juridikoa kontutan hartuta (%)

G.15.1. Zein perfiletan aplikatu da neurri hori?

Kategoria	Forma juridikoa			
	Elkarte mugatua	Akziokako elkarte	Gizarte ekonomia	Bestelako elkarte
Gizonezkoetan soilik	45,5	55,3	50,0	37,5
Gehienbat gizonezkoetan	18,2	5,3	33,3	25,0
Gizonezkoetan eta emakumezkoetan, berdin-berdin	27,3	31,6	0,0	12,5
Gehienbat emakumezkoetan	0,0	2,6	16,7	0,0
Emakumezkoetan soilik	9,1	5,3	0,0	25,0

Iturria: geuk sortua.

4.2. ERRETIRO AURRERATUAK

Gure landa-lanaren emaitzak aztertuz gero, Gipuzkoako lau erakundetatik batek egin du erretiro aurreraturen bat azken bost urte hauetan. Erretiro aurreratuak neurriak hartu dira, bereziki, gizarte ekonomiako erakundeetan.

33. taula

Erretiro aurreratuak forma juridikoa kontutan hartuta

G.16. *Epealdi honetan erretiro aurreratuak eman dira? Bai*

Forma juridikoa			
Elkarte mugatua	Akziokako elkarteak	Gizarte ekonomia	Bestelako elkarteak
20,9	27,3	58,8	11,5

Iturria: geuk sortua.

Gipuzkoako erakundeetan egindako erretiro aurreratuak (%25), kasuen %72an kontratazio berriak sortu dira. Taulako 16G galderari begiratzen badiogu, alegia, neurri horrek aparteko orduak areagotzea edo kontratazio berriak egitea ekarri duen, emaitzek erakusten dute kontratazio berrien ehunekoa handia dela Gipuzkoako erakunde mota orotan. Kontratu horietan gehienak partzialak dira.

IV. Emaitzen sintesia gizarte ekonomiaren ikuspuntutik

Printzipioz, gizarte ekonomiako erakundeek Gipuzkoan emaitza ho-beagoak lortu dute hainbat enplegu banaketarako neurritan:

- Kontratazio berrietan lagin osoak baino kontratazio berri gehiago egin dituzte eta gizonezkoak eta emakumezkoak berdintsu kontratatatu dituzten enpresak dirudi.
- Aparteko lanorduei buruz, dirudi portaersa ezberdina dutela: Gizarte ekonomikoek jotzen dute gehien aparteko lanorduek konpen-tsatzera, eta sozietate anonimoek eta erantzukizun mugatukoek, al-diz, aparteko orduak ordaintzea hautatzen dute.
- Eszedentziek pisu handiagoa dute gizarte ekonomiako erakundeetan.
- Prestakuntzarako baimenetan edo baimen partzialki ordainduetan, berriro ere, gizarte ekonomiako erakundeek gainerakoek baino bai-men gehiago eman dituzte.

- Argi dago bereziki gizarte ekonomiako erakundeetan erabili dela pertsonak beste lantoki batzuetara mugitzea lana mantentzeko neurri bezala.
- Gipuzkoako lau erakundetatik batean hartu dira erretiro aurreratuak eta erakunde horien artean nabarmentzekoak dira gizarte ekonomia-koak.

Baina beste arlo batzuetan gizarte ekonomiaren emaitzak ez dira hain honak:

- Kontratu motetan, gizarte ekonomiako erakundeek, oraingoan, laginaren batez bestekoak baino lanaldi osoko kontratazio berri guxtiago egin dituzte.
- Badirudi Gipuzkoako gizarte ekonomiako erakundeen artean, aparteko orduak ohikoagoak direla sozietate anonimoetan baino.
- Badirudi iraungitze EEeak arruntagoak izan direla Gipuzkoako gizarte ekonomiako erakundeetan eta sozietate anonimoetan ere.

Dena dela, krisiaren momentu latzenak pasa ondoren, gaur egun kon-
testu ekonomikoa aldatzen dagoela ikusita, interesgarria izango litzateke
berriro aztertzea enpresek orain, hiru urte beranduago, nola aldatu dute
beraien portaera enplegu banaketaren eta enplegu sortzearen ikuspuntutik.

V. Bibliografia

- Aller Platas, M.I. (2013). «Mini-midi jobs, empleo a tiempo parcial, jornada reducida subvencionada, desempleo parcial... la expansión de figuras de borrosos contornos entre empleo y paro y la persistencia de un modelo diferenciado de división sexual del trabajo (y empleo) en Alemania» Actas del IV Congreso de la Red Española de Política Social (REPS). *Las políticas sociales entre crisis y post-crisis* celebrado el 6 y 7 de junio en la Universidad de Alcalá. Recuperado de http://www3.uah.es/congresoreps2013/Paneles/panel1/mi_aller@yahoo.es/TC1comunimaler.pdf
- Alonso, L.E. & Perez Ortiz, L. (1996). *¿Trabajo para todos? Un debate necesario*. Madrid: Ediciones Encuentro.
- Anisi, D. (1996). «El reparto del trabajo». *Información Comercial Española*, 79-86 zk.
- Aznar, G. (1994). *Trabajar menos para trabajar todos*. Madrid: Ed. Hoac.
- Bengoetxea Alkorta, A. (2016). «Régimen jurídico básico de las materias directamente vinculadas a la reducción del tiempo de trabajo» *Lan harremanak: Revista de Relaciones Laborales*, 34 zk, 106-145 or.
- Bilbao, A. (1996). Una fantasía de la negociación sindical: el reparto del tiempo de trabajo. *Cuadernos de Relaciones Laborales*, 9 zk.

- Bilbao Saralegui, J. (1996). «Reparto del tiempo de trabajo como medida de creación de empleo: El caso vasco» *Ekonomiaz: Revista vasca de economía*, 34 zk, 183-190 or.
- Bosch, G. (2010). «Reducción de horas, no de plantilla», *Principios, estudios de economía política*, 17 zk, 29-51 or.
- Castrillon Serna, V.; Zendoia Sainz, J.M. & Zubiri Rey, J.B. (2016). «Propuestas de reducción del tiempo de trabajo en Gipuzkoa» *Lan harremanak: Revista de Relaciones Laborales*, 34 zk, 255-292 or.
- Castrillon Serna, V. (2017). *¿Es posible reducir la jornada laboral?* IDEAS Working Paper Series from RePEc.
- Consejo Económico y Social (CES) (2018) Informe sobre el futuro del trabajo, Pleno 30 de mayo. Recuperado de <http://www.ces.es/documents/10180/5461461/Inf0318.pdf>
- De la Fuente Lavin, M. & Zubiri Rey, J.B. (2016). «Significado histórico y actualidad de las políticas de reducción del tiempo de trabajo» *Lan harremanak: Revista de Relaciones Laborales*, 34 zk, 19-48 or.
- De la Fuente Lavin, M. & Zubiri Rey, J.B. (2016). «Efectos sobre el empleo de la reducción del tiempo de trabajo: Aprendizajes de la experiencia francesa». *Lan harremanak: Revista de Relaciones Laborales*, 34 zk, 79-105 or.
- De la Puerta, J. et al. (1998). *El tiempo que vivimos y el reparto del trabajo*. Barcelona: Paidós.
- Ferrer Sais, A. (2018). «El tiempo de trabajo y el reparto del empleo». *Temas para el debate*, 280 zk (marzo), (ejemplar dedicado a: El trabajo decente), 38-42 or.
- Fina Sanglas, L. & Pérez Infante, J.I. (1999). «Las políticas de reparto de trabajo». *Cuadernos de Información Económica*, 150 zk, 31-44 or.
- Gonzalez-Ruiz, M. (2004). «El reparto del trabajo, una política impostergable» *Filosofía, política y economía en el Laberinto*, 14 zk, 34-46 or.
- Graaf, J. de (2010). «Reducir el horario laboral como vía hacia la sostenibilidad» en Worldwatch Institute, *La situación del mundo 2010. Cambio Cultural. Del consumismo hacia la sostenibilidad*, Barcelona: Icaria. Recuperado de https://www.fuhem.es/media/cdv/file/biblioteca/Situacion_Mundo/2010/Reducir-horario-laboral_J_deGRAAF.pdf
- Husson, M. (2016). «Reducción del tiempo de trabajo y desempleo: un escenario europeo» *Lan harremanak: Revista de relaciones laborales*, 34 zk., 293-301 or.
- Jauregui, R.; Egea García, F. & Puerta Gonzalez-Quevedo, J. de la (1998). *El tiempo que vivimos y el reparto del trabajo: la gran transformación del trabajo, la jornada laboral y el tiempo libre*. Barcelona: Ed. Paidós.
- Keynes, J.M. (1930). «Las posibilidades económicas de nuestros nietos» en Keynes, J.M. (1931/1988). *Ensayos de Persuasión*, Barcelona. Editorial Crítica.
- Lehndorf, S. & Bosch, G. (1997). «La reducción de la jornada de trabajo y el empleo», *Papeles de Economía Española*, 72 zk, 342-345 or.
- Ley General de la Seguridad Social: Texto refundido (1994). *Boletín Oficial del Estado* 154 zk de 29 de junio.

- Ley 35/2010, de 17 de diciembre de medidas urgentes para la reforma del mercado de trabajo (2010). *Boletín Oficial del Estado* de 18 de septiembre.
- Medina Castillo, J.E. (1999). *Crisis de la sociedad salarial y reparto del trabajo*. Granada: Ed. Comares.
- Morrissey, T., Fynes, B. & Roche, W.K. (1996). «Análisis internacional sobre reparto de trabajo y creación de empleo». *Revista Internacional del Trabajo*, 115(2)zk, 139-170 or.
- NEF (2010). *21 hours. Why a shorter working week can help us all to flourish in the 21st century*. London: The New Economics Foundation. Itzulia: *21 horas Por qué una semana laboral más corta puede ayudarnos a todos a prosperar en el siglo XXI*. Recuperado de http://www.slowpeople.org/docs/21horas_web.pdf
- OIT (2011). El tiempo de trabajo en el siglo XXI. Informe para el debate de la Reunión tripartita de expertos sobre la ordenación del tiempo de trabajo (17-21 de octubre de 2011) Ginebra: Oficina Internacional del Trabajo. Recuperado de http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_protect/---protrav/---travail/documents/publication/wcms_162148.pdf
- Proyecto 21 Proiektua (2017). *Reparto de empleo: Reducción de jornada, organización del tiempo de trabajo y calidad de empleo*. Pamplona: Observatorio de la Realidad Social (Departamento de Derechos Sociales del Gobierno de Navarra. Recuperado de <http://www.navarra.es/NR/rdonlyres/E7FF7469-2FCE-43BA-B908-25B0D5DFC6C1/399091/RepartodelEmpleo2.pdf>
- Rafols, R. (2010). «La reducción del tiempo de trabajo y una estrategia ecológica post-crecimiento». *Ecología política*. 8 diciembre. Recuperado de <http://www.ecologiapolitica.info/?p=4553>
- Real Decreto-Ley 3/2012, de 10 de febrero, de medidas urgentes para la reforma del mercado laboral (Ley 3/2012, de 6 de julio, de medidas urgentes para la reforma del mercado laboral) *Boletín Oficial del Estado* de 11 de febrero de 2012.
- Real Decreto-Ley 16/2013, de 20 de diciembre, de medidas para favorecer la contratación estable y mejorar la empleabilidad de los trabajadores (2013) *Boletín Oficial del Estado*, 305 zk, de 21 de diciembre.
- Recio, A. (2012). «Reparto del trabajo y modelo social». *Papeles de relaciones eco-sociales y cambio global*. 118 zk, 67-78 or. Recuperado de <https://core.ac.uk/download/pdf/78524031.pdf>
- Rifkin, J. (1995). *El fin del trabajo: Nuevas tecnologías contra puestos de trabajo: El nacimiento de una nueva era*. Barcelona: Ed. Paidós.
- Rodríguez Alvarez, A. (1996). «Del reparto del empleo al reparto del trabajo». *El Futuro del trabajo. Reorganizar y repartir desde la perspectiva de las mujeres*. Bilbao: Bakeaz.
- Rosell, J. & Trigo, J. (2000). *El reparto del trabajo: el mito y la razón*. Instituto de Estudios Económicos.
- SIIS, Dokumentazio eta Ikerketa Zentroa / Centro de Documentación y Estudios (2015). *Revisión sistemática de la efectividad de las medidas de reparto de empleo*. Fundación Eguía-Careaga Fundazioa & Gipuzkoako Foru Aldundia.

SIIS, Dokumentazio eta Ikerketa Zentroa / Centro de Documentación y Estudios (2016). «Revisión sistemática de la efectividad de las medidas de reparto de empleo» *Zerbitzuan: Gizarte zerbitzuetarako aldizkaria / Revista de servicios sociales*, 61 zk, 117-142 or.

Las cooperativas ante un nuevo ciclo de transformaciones. Su contribución a los retos del tejido productivo vasco*

*Cooperatives in the light of a new cycle of transformations.
Their contribution to the challenges facing the Basque
productive framework*

Igor ORTEGA SUNSUNDEGUI

Investigador en LANKI, Instituto de estudios cooperativos
de MONDRAGON UNIBERTSITATEA

DOI: 10.1387/revs.20516

Fecha de entrada: 10/06/2018

Fecha de aceptación: 25/09/2018

Sumario: 1. Introducción.—2. La economía vasca ante un nuevo ciclo de transformaciones.—3. La contribución de las cooperativas a los retos del tejido productivo: principales resultados. 3.1. La Economía Social Vasca se encuentra inmersa en un importante proceso de recomposición interna: Las cooperativas aumentan su peso relativo en el seno de las familias más representativas de la Economía Social. 3.2. La mayor capacidad de resiliencia de las cooperativas: las cooperativas manifiestan un mejor comportamiento en cuanto al mantenimiento de la actividad y el empleo en contextos de crisis. 3.3. El reto de la industria avanzada: la contribución de las cooperativas es más significativa en los segmentos estratégicos y tractores de la economía. 3.4. Las cooperativas demuestran una mayor orientación innovadora que el resto de empresas.—4. Conclusiones.—5. Bibliografía.

Resumen

La economía vasca y el tejido empresarial del territorio enfrentan un contexto de grandes transformaciones caracterizado por la eclosión de las economías emergentes y por la apuesta de las economías avanzadas por la industria de alta tec-

* El presente artículo se basa en el proyecto de investigación *Aportación de las cooperativas a los retos del tejido productivo vasco* realizado por LANKI, Instituto de Estudios Cooperativos de MONDRAGON UNIBERTSITATEA, en colaboración con la DIPUTACIÓN FORAL DE GIPUZKOA en el marco del programa ETORKIZUNA ERAIKIZ.

nología y los sistemas regionales de innovación. En el presente artículo, utilizando diversas fuentes estadísticas, se analiza la contribución que en este escenario realizan las cooperativas en relación al resto de modelos de empresa. El análisis identifica el importante rol que asumen las cooperativas no solo en cuanto a su capacidad de resiliencia sino también en cuanto a coliderar el proceso de transición de la economía vasca hacia un modelo de desarrollo sostenido sobre la base de un tejido industrial innovador y tecnológicamente avanzado.

Palabras clave:

Cooperativas, Aportación social, tejido productivo, industria.

Abstract

The Basque economy and business fabric in the territory are facing a context rife with huge transformations, characterised by the dawn of emerging economies and the focus of high-technology industry and regional innovation systems on advanced economies. Using different statistical sources, this article analyses the contribution made by cooperatives on this stage compared to the rest of company models. The analysis identifies the important role of cooperatives, not only as far as their resilience is concerned, but also how they co-lead the transition process for the Basque economy toward a sustainable development model, built on the foundation of an innovative, technologically advanced industrial fabric.

Keywords:

Cooperatives, social contribution, production fabric, industry.

Claves Econlít:

P130, L600, M140, 0140.

1. Introducción

El surgimiento y desarrollo de un proyecto cooperativo no es posible concebirlo sin su intrínseca conexión con las necesidades y los retos de la sociedad de la cual se forma parte. «Identificar las necesidades sociales y abordarlas...» es una de las máximas éticas que impulsaron a la acción a los fundadores de las primeras cooperativas en Mondragón. En este sentido, las cooperativas se conciben como herramientas que, inspiradas por un sentido profundo de la justicia social, tratan de responder a los retos sociales percibidos por sus protagonistas. La fase moderna del cooperativismo vasco, aquella que se inicia a finales de la década de los 50 del siglo xx, surge de este impulso ético y transformador.

Siguiendo la estela de los textos de los fundadores (Azurmendi, 1984; Larrañaga, 1998; Ormaetxea 1999 y 2003) se puede sintetizar en cuatro las as-

piraciones básicas que se encuentran en la génesis de la experiencia de Mondragón: La contribución al desarrollo económico y al bienestar material de la sociedad vasca a través de la promoción de cooperativas principalmente industriales; la contribución al desarrollo de una sociedad justa y equitativa mediante la implementación de criterios y mecanismos de solidaridad interna y externa; el desarrollo de un modelo de empresa democrático, participativo y sustentando en el desarrollo de las capacidades humanas a través de la cooperación; y la contribución al desarrollo de un nuevo orden social sustentado en los valores de la cooperación, la democracia, la solidaridad y el compromiso social.

Pero del conjunto de estas aspiraciones, la autorresponsabilidad asumida en el desarrollo económico del País Vasco ha sido uno de los rasgos más singulares que caracterizan los orígenes del moderno cooperativismo vasco. Ante la despreocupación por las innovaciones técnicas y el desarrollo tecnológico de las empresas por parte de la clase empresarial de la época, mediante la promoción y la difusión de experiencias cooperativas, se aspiraba, entre otros objetivos, a dotar de herramientas que posibilitaran la generación de riqueza y el desarrollo de las bases materiales para el bienestar de las comunidades. Es por esta razón que desde los inicios se hace una apuesta clara por el sector industrial y por dotar de contenido tecnológico a las empresas cooperativas. La promoción y la expansión de cooperativas de trabajo industriales fue la vía adoptada para que la clase trabajadora tomara la iniciativa por el desarrollo de un modelo económico pujante, capaz de mantener el ritmo de desarrollo de las economías avanzadas, y poder contribuir así a «hacer país», propósito que comenzaba por la construcción de una «economía vigorosa y humana» (Ormaetxea, 2003).

Pensamos que es desde el decidido impulso de estas aspiraciones como se puede llegar a explicar el proceso de extensión y expansión que ha hecho mundialmente singular a esta experiencia cooperativa, y la importante contribución que ha realizado el cooperativismo vasco al desarrollo económico y social de nuestro territorio.

Hoy, unos 60 años después del inicio de las primeras experiencias cooperativas, se puede afirmar que la economía vasca se encuentra ante un nuevo estadio de bifurcación. En este contexto, y en perspectiva de los retos que enfrenta la sociedad vasca en este nuevo ciclo de transformaciones económicas, es donde nos hemos propuesto indagar sobre la aportación que realizan las cooperativas a los retos que enfrenta el tejido productivo vasco en el nuevo escenario económico que parece abrirse. En el objetivo de sustentar el análisis en resultados tangibles y cuantificables hemos recurrido a diferentes fuentes estadísticas que aportan información sobre el estado y la evolución de variables significativas de la realidad cooperativa (Los informes bianuales de *Estadísticas de la Economía Social* del Departamento de Empleo y Políticas Sociales del Gobierno Vasco y el *Informe de Situación de la Economía Social Vasca* del OVES). Además, con el fin de

determinar la contribución específica que realizan las cooperativas respecto a los modelos de empresa mercantiles se ha complementado el análisis estadístico con diferentes indicadores disponibles en las fuentes del Eustat.

Por lo tanto, ¿Cuál es la aportación que realizan las cooperativas a los retos que enfrenta el tejido productivo vasco en el contexto actual? A continuación presentamos las principales resultados del análisis.

2. La economía vasca ante un nuevo ciclo de transformaciones

La economía vasca y el tejido empresarial del territorio se enfrentan a un escenario de grandes transformaciones provocado por la eclosión de las economías emergentes y, en concreto, por la formidable expansión que se espera alcancen las economías India y China (Prospektiker, 2012). Lo relevante de la evolución de estos países es que su capacidad competitiva dejará de sustentarse únicamente en el coste para hacerlo también en ámbitos tan significativos como las marcas, la innovación y el desarrollo tecnológico, sin obviar los diferenciales que emanarán de la dimensión de muchas de estas empresas (Astigarraga, 2016; Ugarte, 2013).

La irrupción de nuevos países emergentes como agentes económicos de primer orden está provocando ya una reestructuración en las posiciones relativas de los principales actores de la economía mundial (Navarro y Sabalza, 2016). En este contexto destaca la especial encrucijada en la que se encuentra la economía europea que ve cómo va perdiendo peso en la economía mundial (Letta, 2017; Prospektiker, 2012), manifiesta dificultades para seguir el ritmo de desarrollo de economías avanzadas como la de EEUU (García Delgado y Myro, 2016), y en la que potencias emergentes como China la empiezan a alcanzar en ámbitos tan significativos como el esfuerzo inversor en I+D (Molinas y Ramirez, 2017; García Quevedo, 2016; Sudrià y Garrido, 2016). Como respuesta a este relativo declive, y en el contexto de la nueva revolución tecnológica (Ortega, 2016; Pérez, 2010), estamos asistiendo a una reorientación de la política económica de la Unión Europea y la de sus principales países sustentada en la priorización de la industria avanzada de alta tecnología (Duch y Blanco, 2016; García Quevedo, 2016) y la apuesta por unas economías intensas en innovación a través del desarrollo de los sistemas locales de innovación (Orkestra, 2015; Zurbano, 2015).

La economía vasca no se encuentra al margen del probable impacto de estas tendencias. A priori, la economía vasca demuestra una serie de fortalezas a la hora de encarar este escenario: su relativa especialización industrial que, a pesar de su relativa pérdida de peso en el conjunto de la economía, la sitúa entre el grupo de países que mantienen una industria manufacturera relativamente fuerte (Navarro y Sabalza, 2016); el importante desarrollo de la infraestruc-

tura innovadora y la pluralidad de agentes que configuran el sistema vasco de innovación que posicionan a la CAPV entre el grupo de regiones de innovación alta (Navarro, 2016; Orkestra, 2017); el margen disponible para el desarrollo de políticas propias y estrategias adecuadas a la realidad del territorio gracias a la autonomía y la densidad de su entramado institucional (Orkestra, 2015; Zurbano, 2016); e, incluso, el capital social y de confianza acumulado en el territorio que potencialmente permiten un mayor nivel y calidad del flujo de conocimiento entre los agentes implicados en el sistema local de innovación (Zurbano, 2016). Todas ellas son factores diferenciales en el contexto del desarrollo de las economías de la innovación y el conocimiento.

Sobre estas bases el territorio vasco ha sido capaz de desarrollar una economía próspera, competitiva y de un importante valor añadido que, al contrario del modelo productivo español, ha permitido una mayor especialización en sectores de altos salarios sin merma de productividad (Orkestra, 2017).

Pero, el nuevo escenario que venimos analizando, introduce una serie de incertidumbres sobre la capacidad de adaptación del tejido productivo vasco a las nuevas condiciones de la globalización. La comparativa con las regiones europeas más avanzadas también indican una serie de potenciales debilidades de la economía vasca: la práctica inexistencia de grandes multinacionales y conglomerados industriales que en el resto de regiones demuestran tener un efecto tractor sobre el conjunto de la industria (CES, 2015); una menor proporción de empresas grandes en el territorio y en la que, además, las grandes pymes vascas son de dimensión menor que sus competidores de referencia (Orkestra, 2015); la predominancia en el tejido productivo vasco de empresas que operan en sectores tecnológicos bajo y medio-bajo (Borja, 2012; Zelaia, 2015) y, por lo tanto, más expuestas a la copia rápida de países emergentes con capacidad de producir las a un menor coste (Ugarte, 2013); y la realidad de un territorio, el espacio económico vasco, más pequeño que a priori puede determinar la existencia de unas capacidades (humanas y monetarias) más limitadas para poder acometer determinados proyectos de inversión óptima (CES, 2015).

En este nuevo escenario son varios los factores que desde el punto de vista del tejido productivo vasco merecen prestar una especial atención. Por un lado, la mayor competencia de las empresas de los países emergentes (tanto europeos como asiáticos) que gracias al desarrollo de las capacidades tecnológicas de sus empresas son ya capaces de competir con menores costes y con niveles de calidad similar al estándar medio de las empresas europeas y vascas. Las empresas industriales tradicionales con una composición tecnológica media o baja son más vulnerables a la competencia internacional en este escenario de la globalización 2.0.

Por otro, la capacidad de la economía vasca para seguir el ritmo de desarrollo de las regiones europeas más dinámicas. Los países industrializados avanzados es-

tán apostando decididamente por la industria de alta tecnología y los servicios intensivos en conocimiento en sus estrategias de diferenciación competitiva frente a los países emergentes. En estas nuevas claves, el esfuerzo tecnológico, el volumen de recursos destinados a la I+D, junto con el conjunto de medidas que favorezcan la innovación y la eficiencia de las empresas, son considerados como los principales factores competitivos de las empresas y de los territorios.

A este escenario de incertidumbres se le añade la posibilidad de irrupción de modelos de negocio disruptivos que erosionen la posición de alguna de las actividades principales de la economía de la CAPV (Kamp, 2016; Navarro y Sabalza, 2016); o el peligro de desterritorialización de importantes empresas sea por decisiones de deslocalización o por apropiaciones y absorciones por capitales financieros (B+I Strategy, 2016).

En este contexto de transformaciones, ¿cómo se está posicionando la economía vasca? Sabemos, por las investigaciones especializadas que abordan el tema, que la actividad económica y sobre todo la dinámica innovadora de los países tienden a concentrarse en el espacio. Ello tiene importantes implicaciones para el análisis comparado de la realidad vasca. Una comparativa con los promedios de los diferentes estados puede dar lugar a una imagen «embellecida» de la economía vasca. Más aún, si esta comparación se realiza con los promedios de España o la realidad de sus comunidades autónomas (Navarro, 2010: 152). Esto podría dar lugar a una lectura autocomplaciente de la economía de la CAPV, y distorsionar la posición real de la CAPV respecto a las regiones de referencia. En este sentido, una perspectiva que aborde la realidad regional de los países ofrece una información más valiosa que el uso de los promedios estatales¹.

¹ Para elaborar el apartado nos hemos basado en informes de diferentes instituciones que analizan la salud competitiva y el dinamismo del tejido productivo vasco en relación a las regiones europeas. Los Informes de Competitividad de Orkestra (2015 y 2017) comparan los indicadores de la CAPV con: a) El conjunto de las 272 regiones europeas; b) un grupo de 30 regiones europeas de referencia, escogidas por ser las que representan una mayor similitud con la CAPV en términos de condiciones estructurales de partida (sociodemográficas, de especialización económica y tecnológica, y de estructura empresarial); c) las comunidades autónomas del Estado Español; d) complementariamente en pos de una versión más actualizada de los indicadores, con la media europea, España, Alemania (como uno de los países más avanzados) y la República Checa (escogida por ser uno de los países emergentes que destacan entre los países de la ampliación europea por su nivel de renta y por el resto de indicadores de competitividad y que, como país industrial, puede resultar un competidor de la CAPV. El informe del CES Vasco (2015), por su parte, presenta un estudio comparado de la economía vasca con tres regiones europeas (Baden-Württemberg en Alemania, Flandes en Bélgica y Emilia-Romagna en Italia) seleccionadas por compartir una serie de características estructurales similares a la CAPV: altos niveles de bienestar económico, fuerte peso del sector industrial, orientación a la innovación y a la I+D, un elevado grado de apertura al exterior, y amplios niveles de autonomía política que les permiten desarrollar políticas propias muy activas en la promoción económica, productiva y empresarial.

El análisis comparado de la dinámica del tejido productivo del país con las regiones europeas, nos deja un panorama de claroscuros:

- El impacto de la crisis en Euskadi, medido en términos de reducción del PIB per cápita, exportaciones, destrucción de empleo o en los indicadores de satisfacción de vida, ha sido mayor que en las regiones más dinámicas de Europa. Además, la economía vasca ha manifestado una mayor lentitud en dar señales de recuperación.
- A pesar de ello, recuperada la senda del crecimiento, la economía vasca muestra de nuevo señales de su fortaleza con niveles de crecimiento superiores a las principales economías de Europa en el periodo 2015-16. La CAPV, en términos de PIB y renta per cápita, se sitúa entre las regiones más prósperas de Europa, manifestando también un buen comportamiento en cuanto a la productividad y las exportaciones de su industria.
- La menor ausencia de multinacionales o grandes empresas parece compensarse con el dinamismo que reflejan las pymes medianas vascas. El ratio de 14 «campeones ocultos» por millón de habitantes que presenta la CAPV es reflejo de esta realidad. Este ratio es muy superior a la de países como Francia, EEBB o Japón (1-2 por millón de habitantes), se encuentra por encima de los Países Bajos (10) y en la línea de países económicamente avanzados como Suiza, Austria y Alemania (14-16), aunque es menor que los ratios que presentan los Lander Baden-Wuntenberg o Hamburgo (25-29 campeones ocultos por millón de habitantes).
- Las principales señales de incertidumbre se asocian la actividad innovadora. Tras el periodo de la crisis, la economía vasca demuestra dificultades para mantener el ritmo de desarrollo e innovación de las regiones europeas más dinámicas. Esta realidad se está viendo reflejada en la evolución negativa de los principales indicadores relativos a la innovación tales como el porcentaje del Gasto en I+D respecto al PIB, el porcentaje de gasto en actividades de I+D en relación a la facturación total destinado por las empresas, la evolución del número de empresas que realizan acciones de I+D, o la incorporación de innovaciones tecnológicas y no tecnológicas por parte de las empresas vascas. La evolución negativa del esfuerzo en I+D se está empezando a reflejar en una merma de la posición relativa de la economía vasca en los principales indicadores europeos.
- Las dificultades se observan también en la traslación de los buenos resultados económicos a los indicadores relacionados con el progreso social del país. Los análisis comparados muestran que el nivel relativo del progreso social o bienestar no se corresponde con el nivel del PIB per cápita de la CAPV: mientras la CAPV ocupa la posición 35 de en-

tre las 272 regiones en cuanto al PIB per cápita, solo se encuentra en la posición 102 en el *Índice de Progreso Social Europeo*.

En suma, la fortaleza de la economía vasca parece haberse sustentado en la relativa especialización industrial de su tejido productivo, y en el esfuerzo realizado por las principales empresas en el desarrollo tecnológico de sus productos y la mejora de la calidad y la eficiencia de sus procesos de fabricación. Sobre esta base el tejido empresarial vasco ha demostrado una gran capacidad de adaptación a las condiciones competitivas impuestas por una economía en proceso de globalización. Las dudas residen en si estas bases resultarán suficientes para enfrentar los retos del nuevo escenario.

En la industria vasca predominan las actividades manufactureras tradicionales con una fuerte presencia de sectores con niveles tecnológicos medio-bajo y bajo. Por lo tanto, una parte importante de nuestro tejido productivo puede verse expuesta a la mayor presión competitiva de empresas emergentes con capacidades tecnológicas y de calidades similares pero con menores costes de producción. A su vez, el esfuerzo inversor de las empresas innovadoras vascas parece principalmente orientada hacia la mejora de productos y procesos, con poca incidencia de las innovaciones organizativas o comerciales. Todo ello puede indicar una relativa fortaleza en el desarrollo de productos existentes, pero una debilidad en cuanto a la capacidad de incorporar al mercado nuevos productos o servicios, y el desarrollo de nuevos modelos de negocio en un contexto que también se va a caracterizar por la irrupción de nuevas actividades disruptivas.

No hay duda de que uno de los principales retos que enfrenta el tejido productivo vasco en el nuevo ciclo económico que empieza a abrirse, pasa por el desarrollo de una estrategia de diferenciación, sostenida en un incremento del nivel tecnológico y las capacidades innovadoras de las empresas, que permita una mayor especialización en actividades de mayor valor añadido. Asimismo, de la capacidad que demuestre la economía vasca para transitar de una manera prudencialmente ágil y rápida desde los sectores en declive o vulnerables a la competencia de los productos de bajo precio procedente de las empresas con menores costes de producción, hacia actividades de mayor valor añadido, dependerá en gran medida la posibilidad de extender las bases del bienestar al conjunto de la población vasca.

En este sentido, la ralentización del esfuerzo inversor que parece inferirse de los principales indicadores relativos a la I+D de la economía vasca es un dato preocupante que genera incertidumbre sobre la capacidad competitiva futura de las empresas del territorio. Esto, a su vez, dada las diferentes posiciones, capacidades y ritmos que se perciben en los procesos de transición entre las empresas vascas, acrecienta el riesgo de avanzar por la senda de un desarrollo dual, en la que la pertenencia a diferentes empresas podría derivar en un incremento de las desigualdades sociales del territorio.

3. La contribución de las cooperativas a los retos del tejido productivo: principales resultados

¿Cuál es la aportación que realizan las cooperativas a los retos que enfrenta el tejido productivo vasco en el contexto actual? A continuación presentamos las principales resultados del análisis.

3.1. *La Economía Social Vasca se encuentra inmersa en un importante proceso de recomposición interna: Las cooperativas aumentan su peso relativo en el seno de las familias más representativas de la Economía Social*

El sector de la economía social en Euskadi, con datos del 2014, representa el 15,7% de las entidades y empresas, y el 8,3% del empleo del conjunto de la CAPV. Las cooperativas se pueden considerar como la principal familia del heterogéneo espectro de la economía social vasca. No, quizá, en cuanto al número de entidades, ya que las asociaciones y las fundaciones con el 90% son el grupo más representativo en la economía social de Euskadi, pero sí en cuanto a volumen de empleo (donde el 6% de las cooperativas constituyen el 65% del empleo del conjunto de la economía social) y en cuanto al peso relativo de las cooperativas en relación a las principales variables económicas.

Tabla 1

Peso relativo de las cooperativas en relación a la economía social vasca. 2014

	Entidades		Empleo	
	ABS.	% VER.	ABS.	%VER.
Cooperativas	1.533	6,29%	55.958	65,47%
Sociedades laborales	709	2,90%	6.679	7,81%
C. especiales de empleo	9	0,03%	7.746	9,06%
Empresas de inserción	45	0,18%	575	0,67%
S. agrarias de transf.	101	0,41%	239	0,27%
Cofradías pescadores	16	0,06%	68	0,08%
E.P.S.V.	91	0,37%	101	0,12%
S. garantía recíproca	1	0,004%	21	0,02%
Asoc. y fundaciones	21.863	89,72%	14.075	16,47%
Total economía social	24.368	100,00%	85.462	100,00%

Fuente: elaboración propia a partir de OVES. Informe de Situación de la Economía Social Vasca 2015.

El diferente comportamiento de los sectores está derivando en un importante proceso de recomposición interna de la Economía Social de Euskadi. Si del análisis se excluyen las asociaciones y las fundaciones y el foco se centra en los sectores que operan para el mercado, destaca por un lado, el importante desarrollo de los Centros Especiales de Empleo que entre el 2012 y el 2014, crece en un 33% el número de entidades hasta alcanzar el 9% del empleo del conjunto de la Economía Social vasca, superando el peso específico de las Sociedades Laborales vascas.

Pero si el foco se centra en las Formas Clásicas de la Economía Social (FCES), esto es, las cooperativas y las Sociedades Laborales, encontramos que el proceso de recomposición resulta aún más significativo:

Desde el año 2004 hasta el 2014 el número de establecimientos cooperativos se incrementa de manera ininterrumpida, hasta alcanzar un incremento acumulado del 30%. En cambio, las Sociedades Laborales, sea por quiebra o por reconversión jurídica, pierden el 32% de los establecimientos, siendo este proceso de declive especialmente significativo en el caso de las Sociedades Anónimas Laborales que pierden más de la mitad (el 54,7%) de sus componentes en el espacio de una década.

Tabla 2

Evolución 2004-2014: establecimientos de cooperativas en relación a las FCES

	2004	2006	2008	2010	2012	2014	14/04
Cooperativas	1.717	1.855	1.895	2.029	2.194	2.233	30,05%
S.L	1.315	1.241	1.091	968	884	894	-32,01%
S.A.L	508	437	364	319	268	230	-54,72%
S.L.L	807	804	727	649	616	664	-17,72%
Total	3.032	3.096	2.986	2.997	3.078	3.127	3,13%

Fuente: Elaboración propia a partir de Departamento de Empleo y Políticas Sociales del Gobierno Vasco. Estadística de la Economía Social.

El proceso de declive de las Sociedades Anónimas Laborales se refleja también en la evolución relativa al empleo ya que entre el 2008 y el 2014 pierden el 57% del empleo. El resultado es que en el 2014, por primera vez, las SALes presentan un volumen de empleo inferior al aportado por las Sociedades Laborales Limitadas (que con una reducción del 15% del empleo muestran una mejor evolución que las SALes).

Tabla 3

Evolución 2004-2014: empleo cooperativas en relación a las FCES
y el conjunto de la CAPV

	2004	2006	2008	2010	2012	2014	14/08
Total FCES	60.733	63.073	62.616	59.915	55.809	54.581	-12,82%
Coop.	47.797	49.760	50.359	48.196	47.981	47.322	-6,03%
S.A.L.	8.563	8.238	7.451	7.355	4.005	3.177	-57,36%
S.L.L.	4.373	5.075	4.806	4.365	3.823	4.082	-15,06%
Total CAPV	929.200	954.200	986.100	937.800	898.400	892.200	-9,52%

Fuente: Elaboración propia a partir de Departamento de Empleo y Políticas Sociales del Gobierno Vasco. Estadística de la Economía Social.

Nota: los totales de la CAPV en base a la encuesta de población en relación con la actividad. Eustat.

En consecuencia, las cooperativas aumentan su peso relativo en el seno de las familias más representativas de la Economía Social vasca: Si al inicio del periodo de la crisis las cooperativas suponían el 56,6% de los establecimientos, el 80,4% del empleo, y el 85,6% del VAB del conjunto de las FCES, en el 2014 las cooperativas representaban respectivamente el 71% de los establecimientos, el 86,7% del empleo y el 90,2% del VAB generado por el conjunto de las FCES.

La diferente evolución parece derivarse del mayor dinamismo de las cooperativas en la adaptación a las condiciones complejas del entorno. Los indicadores disponibles reflejan una mayor orientación hacia la innovación de las cooperativas (el 25,8% de las cooperativas realizaron algún tipo de actividad innovadora entre el 2012 y el 2014, frente al 17% de las SALES y el 13,3% de las SLLs); un mayor esfuerzo en cuanto a inversiones materiales (las cooperativas presentan un ratio de 3.381 euros de inversión por empleado, frente al 2.866 euros de las SALES, y al 1.749 euros de las SLLs); y un comportamiento más dinámico de las cooperativas en cuanto a las exportaciones industriales (el 35,9% de la facturación del 2014 de las cooperativas se corresponde con las exportaciones, frente al 27,7% de las SALES y el 9% de las SLLs).

Otro dato que parece dar muestra del mayor dinamismo de las cooperativas respecto a las sociedades laborales es el relativo a la estructura de edad de cada una de las familias de las FCES. Las sociedades laborales presentan una estructura de edad más envejecida que las cooperativas. Destaca

el caso de las SALes donde casi la mitad (el 46%) de las personas tenían más de 45 años en 2014, mientras que en las cooperativas era poco más de un tercio de las personas (el 35,8%) la que sitúa en esa franja de edad.

Tabla 4

Comparativa cooperativas, sociedades anónimas laborales
y sociedades limitadas laborales

	Cooperativa	S.A.L	S.L.L.
Evolución del número de establecimientos (2004-2014)	30,05%	-54,72%	-17,72%
Evolución del volumen del empleo (2004-2014)	-6,03%	-57,36%	-15,06%
Evolución del Valor Añadido Bruto (2008-2014)	-5,93%	-52,67%	-11,01%
% empresas con actividades de innovación (2012-2014)	25,80%	17,00%	13,30%
Ratio de inversión en inmovilizado material (2014)	3.831	2.866	1.749
Evolución de exportaciones industriales (2008-2014)	11,63%	-16,17%	102,92%
Peso exportaciones sobre facturación (2014)	35,90%	27,70%	9,00%
Porcentaje de trabajadores mayores de 45 años (2014)	35,80%	45,90%	41,80%

Fuente: Elaboración propia a partir de Departamento de Empleo y Políticas Sociales del Gobierno Vasco. Estadística de la Economía Social 2014.

3.2. *La mayor capacidad de resiliencia de las cooperativas: las cooperativas manifiestan un mejor comportamiento en cuanto al mantenimiento de la actividad y el empleo en contextos de crisis*

El análisis comparado de los datos nos permite extraer una serie de conclusiones entorno a la resiliencia de las entidades de la Economía Social. Se ha entendido que las empresas vinculadas a este sector, comparativamente, muestran una mayor capacidad de resistencia en cuanto al man-

tenimiento de la actividad y el empleo en contextos de crisis. A la luz de los datos presentados en el apartado anterior esta afirmación precisa de algunas matizaciones. La evolución del empleo durante la crisis refleja que el conjunto de las FCES han tenido un peor comportamiento respecto a la evolución general del empleo en la CAPV (las FCES pierden el 12,8% del empleo frente al 9,5% de la CAPV). Pero los datos permiten apreciar un comportamiento diferenciado según los sectores. Así, mientras que las Sociedades Laborales evolucionan peor que el conjunto de la economía de la CAPV, las cooperativas con un descenso del 6% del empleo en el período 2008-2014 demuestran un mejor comportamiento y, por lo tanto, mayor capacidad de resistencia al impacto de la crisis, tanto respecto a las Sociedades Laborales como al conjunto de la evolución del empleo de la CAPV.

La mayor capacidad de resiliencia de las cooperativas se confirma si la comparativa la realizamos con los modelos de empresa mercantiles. Los establecimientos cooperativos aumentan en un 17,8% aun en el período de crisis 2008-2014. Esta tendencia contrasta con la evolución negativa registrada por el conjunto del tejido empresarial vasco, que en el periodo analizado ve como desaparecen el 13,7% de las empresas del territorio. A su vez, la evolución positiva de las cooperativas destaca frente a la evolución negativa de las Sociedades Limitadas (que pierden el 9,2% de su tejido) y, sobre todo, de las Sociedades Anónimas ya que durante la crisis económica desaparecen más de un cuarto de las mismas (el 28%).

Tabla 5

Evolución 2008-2014: total de empresas, sociedades anónimas y sociedades limitadas

	2008	2010	2012	2014	14/08
Total empresas	184.290	171.345	165.517	159.001	-13,72%
Sociedad anónima	8.964	8.194	7.215	6.453	-28,01%
Sociedad limitada	46.534	47.349	44.189	42.246	-9,21%

Fuente: Eustat. Dirae.

En cuanto a la evolución del empleo durante el periodo 2008-2014 el comportamiento de las cooperativas ha sido mejor tanto en relación a la evolución del empleo en el conjunto de la economía como en la comparativa con el resto de modelos mercantiles:

Las cooperativas aun registrando una pérdida de seis puntos porcentuales, han manifestado un mejor comportamiento que la evolución del empleo en el conjunto de la economía de la CAPV, donde la destrucción del empleo según las diferentes fuentes estadísticas ha rondado entre el 9,5 y el 9,8%. El comportamiento de las cooperativas ha sido mejor, también, tanto en la comparativa con las S.L. que pierden el 9,62% del empleo que mantenían en el 2008 y, sobre todo, en comparación con las S.A. que padecen una destrucción del 20,5% del empleo.

Tabla 6

Evolución 2008-2014: del empleo total CAPV, sociedad anónima y sociedad limitada

	2008	2010	2012	2014	14/08
Total empleo	942.479	906.044	873.121	849.335	-9,88%
S.A	271.213	251.214	231.907	215.541	-20,52%
S.L	279.755	277.586	262.059	252.845	-9,62%

Fuente: elaboración propia a partir de Eustat. Dirae.

La pauta se repite en el análisis de los sectores de la economía pero con algún matiz significativo. En todos los sectores el comportamiento del empleo en las cooperativas ha sido más positivo que la evolución que los sectores han mantenido en el conjunto de la CAPV y en comparación con las S.A donde el empleo se muestra más vulnerable sea cual sea el sector de referencia. Destaca, la mejor evolución de las cooperativas en la construcción (-8,55%) frente a la negativa evolución del empleo en el conjunto de la CAPV (-45,5%) y en las S.A (-45,9%). En cuanto a la industria el empleo en las cooperativas (-17,5%) ha evolucionado sensiblemente mejor que el empleo industrial de la CAPV (donde se pierde el 22% del empleo durante la crisis) y ostensiblemente mejor en comparación con las S.A. donde se destruye el 28,8% del empleo desde el 2008. Los matices provienen del comportamiento sectorial del empleo en las Sociedades Limitadas: demuestra un mejor comportamiento que el empleo cooperativo en la industria (-13,7%) y en los servicios (con un incremento del 5,2%, ligeramente superior al crecimiento del 4,6% de las cooperativas), pero no en la construcción donde se destruye casi la mitad del empleo (-49,3%) que existía en el 2008.

Tabla 7

Evolución 2006-2014: de la estructura sectorial del empleo de cooperativas

	2006	2008	2010	2012	2014	14/08
Primario	98	190	154	101	156	-17,89%
Industria	24.525	23.329	20.897	20.917	19.238	-17,54%
Construcción	1.108	1.111	1.242	1.316	1.016	-8,55%
Servicios	24.028	25.729	25.903	25.647	26.914	4,60%
Total	49.760	50.359	48.196	47.981	47.322	-6,03%

Fuente: Elaboración propia a partir de Departamento de Empleo y Políticas Sociales del Gobierno Vasco. Estadística de la Economía Social.

Tabla 8

Evolución 2008-2014: personas empleadas por actividad (a10) y personalidad jurídica

	2008	2010	2012	2014	14/08
Total CAPV					
Primario	n.d.	n.d.	11.910	12.968	
Industria	227.686	203.353	191.957	177.577	-22,00%
Construcción	98.874	87.481	69.392	53.842	-45,54%
Servicios	601.553	615.210	599.862	604.948	0,56%
Sociedades anónimas					
Primario	n.d.	n.d.	998	1.106	
Industria	118.664	101.813	94.518	84.453	-28,83%
Construcción	22.983	20.520	17.017	12.435	-45,89%
Servicios	128.401	128.881	119.374	117.547	-8,45%
Sociedades limitadas					
Primario	n.d.	n.d.	1.245	1.258	
Industria	72.725	69.281	66.303	62.742	-13,72%
Construcción	45.831	42.464	31.617	23.232	-49,30%
Servicios	157.458	165.841	162.894	165.613	5,18%

Fuente: elaboración propia a partir de Eustat. Dirae.

Nota: Las actividades industriales se presentan agregadas en industria, energía y saneamiento.

3.3. *El reto de la industria avanzada: la contribución de las cooperativas es más significativa en los segmentos estratégicos y tractores de la economía*

El análisis del contexto económico revelaba la importancia que la industria, y más en concreto la industria manufacturera de alta tecnología, adquiere en la reorientación de la política económica europea. Se entiende que un sector industrial tecnológicamente avanzado es el sostén imprescindible en el nuevo escenario económico caracterizado por la pujanza de los actores emergentes, para el desarrollo de una economía sostenible con capacidad de crear empleos de alto valor añadido. En este contexto, resulta pertinente que nos cuestionemos sobre la contribución que realiza el cooperativismo vasco al desarrollo de un sector industrial vasco tecnológicamente solvente.

El análisis de la evolución de la estructura sectorial del empleo detecta un relativo proceso de tercerización del tejido cooperativo. En términos de empleo, en el 2006 encontramos un reparto equitativo, con un ligero predominio del empleo industrial sobre los servicios (el 49,3% del empleo se correspondía con la industria y el 48,3% con los servicios). Esta relación se invierte tras la crisis. En el 2014 el sector industrial representa el 40,7% mientras que los servicios generan el 56% del empleo cooperativo.

Tabla 9

Evolución 2006-2014: distribución relativa de la estructura sectorial empleo de cooperativas

	2006	2008	2010	2012	2014	14/06
Primario	0,2%	0,4%	0,3%	0,2%	0,3%	0,1
Industria	49,3%	46,3%	43,4%	43,6%	40,7%	-8,6
Construcción	2,2%	2,2%	2,6%	2,7%	2,1%	-0,1
Servicios	48,3%	51,1%	53,7%	53,5%	56,%	7,7
Total	100%	100%	100%	100%	100%	

Fuente: Elaboración propia a partir de Departamento de Empleo y Políticas Sociales del Gobierno Vasco. Estadística de la Economía Social.

Esta tendencia se aprecia también en la evolución de la distribución sectorial del Valor Añadido Bruto generado por las cooperativas: las cooperativas industriales en el periodo 2008-2014 reducen su participación en

el VAB del 55,5% al 49,2%. A su vez, el sector servicios aumenta su peso pasando a representar del 42,7% al 49,4%. En el 2014 la participación de ambos sectores en el VAB generado muestra una distribución equilibrada.

Tabla 10

Evolución 2008-2014: de la distribución del VAB sectorial de las cooperativas

	2008		2012		2014		14/08 (c.a)
	ABS.	%VER.	ABS.	%VER.	ABS.	%VER.	
Primario	5.388.407	0,2	1.443.557	0,1	3.520.274	0,1	-34,67%
Industria	1.391.499.961	55,5	1.196.577.748	50,0	1.159.781.571	49,2	-16,52%
Construcción	38.866.872	1,5	39.203.323	1,6	29.544.243	1,3	-23,99%
Servicios	1.071.847.671	42,7	1.157.087.983	48,3	1.166.038.867	49,4	8,79%
Total	2.507.602.910	100,0	2.394.312.612	100,0	2.358.884.955	100,0	-5,93%

Fuente: Elaboración propia a partir de Departamento de Empleo y Políticas Sociales del Gobierno Vasco. Estadística de la Economía Social.

No obstante, aún es pronto para determinar si nos encontramos ante lo que puede ser una tendencia estructural hacia la tercerización de la economía cooperativa en Euskadi o si, por el contrario, no es más que el reflejo de un movimiento cíclico fruto del diferente comportamiento de los sectores a la coyuntura del periodo de crisis y, por lo tanto, modificable por un contexto de recuperación del pulso por parte de las cooperativas industriales.

Esta evolución no distorsiona la relativa especialización industrial por la que se caracteriza el cooperativismo vasco, ni la aportación específica que realizan las cooperativas a la especialización industrial de la economía vasca. Esta contribución se hace más evidente si enfocamos el análisis en las empresas tractoras del territorio. Para ello proponemos centrar la mirada en las grandes empresas de la industria manufacturera vasca. El ámbito de la industria manufacturera, como ya ha sido señalado en el texto, por el determinante rol que asume en la tracción de las economías en los nuevos escenarios globales y complejos; y las empresas grandes, por la relevancia que asume la dimensión de las empresas en los contextos económicos que venimos analizando.

Los datos para la base del análisis son las que dispone el Eustat en el Directorio de Actividades Económicas. La dificultad que encontramos es que para este nivel estadístico Eustat no presenta los datos desagregados

de las cooperativas, sino que éstos aparecen subsumidos bajo la categoría «Otras sociedades». No obstante, dado el peso específico que asumen las cooperativas en los campos de la industria y, específicamente, en el ámbito de las grandes empresas, para este ámbito concreto del objeto del análisis, pensamos que resulta factible identificar la categoría de «Otras Sociedades» con la incidencia específica de las empresas cooperativas del territorio.

En esta línea, en el cuadro que presentamos a continuación se observa que la contribución del cooperativismo al tejido de las empresas tractoras del territorio es más notoria según avancemos en la escala de la dimensión de las empresas. En la franja de empresas de 100 a 249 trabajadores las cooperativas junto con las otras empresas agrupadas bajo la categoría de «Otras Sociedades» suponen cerca del 11% del tejido empresarial, mientras el resto se corresponde con una mayoría de S.A.s (el 56,6%) y un tercio de S.L.s (32,5%). En la siguiente franja, la de las empresas de 250 a 499 trabajadores, la proporción de cooperativas aumenta, ya que las «Otras sociedades» constituyen el 28,5% del tejido empresarial de esta franja, superando en número y proporción a las Sociedades Limitadas (un 21,42%), mientras que las Sociedades Anónimas suponen la mitad (el 50%) de las empresas de esta franja. Pero el dato más significativo lo encontramos en la franja de las empresas más grandes. Se aprecia que entre las 27 empresas mayores de 500 trabajadores que se encuentran en el sector de la industria manufacturera de nuestro país 11 (el 40,7%) son Sociedades Anónimas, 10 (el 37%) son cooperativas, y 6 (el 22,2%) se corresponden con las Sociedades Limitadas.

Tabla 11

Empresas en la industria manufacturera según dimensión y personalidad jurídica.
2016

	De 100 a 249		De 250 a 499		≥500	
	ABS.	%VER.	ABS.	%VER.	ABS.	%VER.
S.A.	94	56,63%	21	50,00%	11	40,70%
S.L.	54	32,53%	9	21,42%	6	22,22%
Otras sociedades	18	10,84%	12	28,57%	10	37,03%
Total CAPV	166	100,00%	42	100,00%	27	100,00%

Fuente: elaboración propia a partir de Eustat. Dirae.

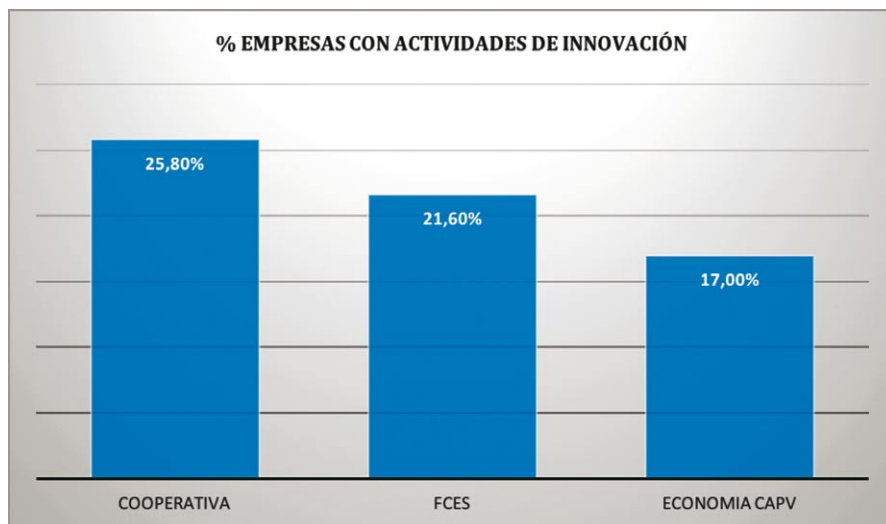
Nota: empresas con sede social en la CAPV.

3.4. *Las cooperativas demuestran una mayor orientación innovadora que el resto de empresas*

Las evidencias apuntan a una mayor orientación de las cooperativas hacia las actividades de innovación. El dato cobra relevancia dada la importancia que adquieren los sistemas locales de innovación en el contexto del nuevo ciclo económico. Hoy prácticamente nadie discute el hecho de que la innovación y el desarrollo tecnológico son factores determinantes para garantizar la competitividad y, por tanto, la viabilidad de las empresas en estos escenarios globales y complejos. Es más, cada vez es más compartida la idea de que el esfuerzo innovador va a adquirir una importancia aún más determinante en esta nueva era de disrupciones tecnológicas a la que parecemos abocados.

Los datos disponibles señalan que en el periodo 2012-2014 el porcentaje de cooperativas que desarrollaron actividades relacionadas con la innovación (el 25,8% de cooperativas) es mayor que el porcentaje del conjunto de las empresas de la CAPV (el 17% de las empresas realizaron actividades relacionadas con la innovación).

Gráfico 1



Fuente: Elaboración propia a partir de Departamento de Empleo y Políticas Sociales del Gobierno Vasco. Estadística de la Economía Social 2014.

La mayor orientación innovadora de las cooperativas respecto al resto de empresas se confirma en el Informe de Competitividad del País Vasco del 2015 elaborado por el Instituto Orkestra con datos del 2013.

Tabla 12

Esfuerzo en innovación. Comparativa cooperativas y resto de empresas (*)
(referencia 2013)

	Cooperativa	Resto de empresas	Total empresas
Empresas que cooperan (% respecto al total de empresas)	28,1	10,1	11,0
Gastos en innovación (% respecto de las ventas)	3,9	2,0	2,1
Gasto en maquinaria (% respecto a gasto en innovación)	14,0	10,2	19,2
Gasto I+D externa (% respecto a gasto en innovación)	17,0	22,6	19,0
Empresas innovadoras (% respecto al total de empresas)	52,6	31,9	33,1
Innovación no tecnológica (% respecto a total de empresas)	47,7	23,8	25,3
Innovación tecnológica y no tecnológica (% respecto a total de empresas)	16,3	11,8	12,1
Innovación de producto (% respecto a total de empresas)	36,9	17,9	19,1
Exportación (% respecto a facturación)	46,4	20,7	25,8
Ventas nuevas para la empresa (% respecto a las ventas totales)	16,8	9,0	11,0
Ventas nuevas para el mercado (% respecto a las ventas totales)	6,5	2,7	3,3
Coste laboral por empleado (miles de euros)	58,0	35,0	n.d
Endeudamiento (%)	56,7	n.d	49,6

Fuente: Orkestra. Informe de competitividad 2015.

(*) Excepto empresas con capital extranjero.

Según el estudio las cooperativas en el ámbito de la innovación destacan respecto al resto de empresas por:

- Su mayor grado de cooperación en actividades y procesos de innovación entre empresas.
- Un mayor esfuerzo en innovación, que medido en base al porcentaje de gasto respecto al total de las ventas es casi el doble que el que destinan el resto de empresas.
- Una mayor generación de capacidades internas para el desarrollo de las actividades de innovación.
- Un mayor porcentaje de empresas innovadoras. El promedio de establecimientos innovadores entre las cooperativas (el 52,6%) era superior tanto al promedio de la CAPV (el 33,1%), como al porcentaje del resto de empresas (el 31,9%). Orkestra destaca los datos del ámbito industrial donde el porcentaje de cooperativas innovadoras alcanzaba al 71,3%. Este dato destaca por su singularidad ya que si durante la crisis, en la mayor parte de los países y tipos de empresas tuvo lugar una disminución del porcentaje de empresas innovadoras, esto no ocurrió en el caso de las cooperativas vascas.
- Un desempeño innovador superior al resto de empresas de la CAPV, tal y como indican la mayor innovación de producto, la innovación no tecnológica y el mayor porcentaje de cooperativas que combinan las innovaciones de carácter tecnológico y no tecnológico.
- Y, por último, un mejor comportamiento en cuanto al grado de novedad de los productos comercializados, ya sea en cuanto al porcentaje de ventas nuevas para la empresa, como en el caso de las ventas nuevas para el mercado.

Lo significativo es que esta mayor orientación innovadora y el mayor esfuerzo en el desarrollo de actividades de I+D de las cooperativas se realiza incluso en un contexto de recesión económica y de reducción de resultados y márgenes comerciales de las cooperativas. La evolución que los resultados económicos de las cooperativas sufren durante el periodo de crisis no deja lugar a dudas. Los beneficios globales de las cooperativas en relación al 2006 se reducen en casi un 84%, siendo la reducción de resultados en el caso de las cooperativas industriales del 64,8%.

El propio informe de Orkestra destaca que el notable esfuerzo innovador de las cooperativas se estaba realizando en un contexto en el que, en cuanto a ventas, la evolución de las cooperativas no era mejor que el resultado que estaban obteniendo el resto de empresas, y en el que en términos de activos financieros el balance de las cooperativas presentaba una situación aún peor (Orkestra, 2015).

Tabla 13

Evolución 2006-2014: de los resultados económicos en las cooperativas
(c.a. en precios corrientes)

	2006	2008	2010	2012	2014	14/06
Primario	460.777	509.643	183.262	-154.517	242.466	-47,38%
Industria	260.588.440	122.996.415	101.536.126	115.110.035	91.566.703	-64,86%
Construcción	4.760.802	1.944.301	2.094.433	-2.894.391	-15.682	-100,32%
Servicios	235.996.947	216.001.261	109.006.466	-27.012.571	-11.059.582	-104,68%
Total	501.806.966	341.451.620	212.820.287	85.048.557	80.733.905	-83,91%

Fuente: elaboración propia a partir de Departamento de Empleo y Políticas Sociales del Gobierno Vasco. Estadística de la Economía Social.

Esta realidad alimenta una serie de dudas respecto a la disparidad entre el esfuerzo innovador y los resultados económicos que generan las cooperativas. Pero pensamos que del análisis de los datos se puede concluir que el esfuerzo en innovación no deja de ser una prioridad en las cooperativas a pesar de los contextos de crisis y la reducción de los márgenes de los resultados económicos. Y ello, seguramente, porque se entiende que la apuesta por la innovación y el desarrollo tecnológico es la única forma de adaptar la empresa a las nuevas exigencias del mercado, garantizar la viabilidad y la sostenibilidad del proyecto empresarial cooperativo, y poder mantener, a través de la incorporación de mayor valor añadido, las cantidades y las cualidades del empleo cooperativo.

4. Conclusiones

El presente trabajo presenta una serie de evidencias respecto a la aportación que las cooperativas vascas realizan a los retos que el tejido productivo del territorio enfrenta en el nuevo ciclo económico. Las evidencias se sostienen en el análisis de las fuentes estadísticas publicadas por diferentes agencias e instituciones. Pensamos que el valor del presente trabajo se encuentra en el estudio sistemático de las posibilidades analíticas que es posible extraer de las fuentes de información públicas. Pero es preciso señalar las limitaciones encontradas en esta vía: la disparidad de datos según las diferentes fuentes estadísticas, y la no disponibilidad de datos desagregados en función de la entidad jurídica de las empresas en variables significativas, son algunas de las dificultades que nos hemos encontrado en el camino.

Es por ello que hablamos de conclusiones provisionales. Entendemos que se precisa el acceso a nuevas fuentes de información en algunos indicadores significativos para afinar el análisis y poder extraer conclusiones aún más sólidas.

Las limitaciones estadísticas no desvirtúan los indicios encontrados en esta investigación respecto las aportaciones que realizan las cooperativas en relación a los retos que enfrenta el tejido productivo vasco. Nos gustaría terminar el estudio resaltando las siguientes ideas:

- a) Las cooperativas, en líneas generales, presentan un mejor comportamiento que el resto de las empresas en la evolución de las principales variables económicas. El mejor comportamiento de las cooperativas se da tanto en relación a las Sociedades Laborales, como a las Sociedades Anónimas y las Sociedades Limitadas. Esto parece derivarse del mayor dinamismo de las cooperativas en la adaptación a las condiciones complejas del entorno. Las cooperativas no sólo mantienen mejor el empleo y la actividad, sino que hacen un mayor esfuerzo en su adaptación a las exigencias económicas del entorno tal y como reflejan la mayor orientación innovadora y la mayor orientación exportadora de las cooperativas respecto al resto de empresas. De ello, se pueden derivar una serie de importantes consideraciones:

- Las cooperativas, superando la lectura tradicional, no sólo aportan capacidad de resiliencia respecto a la actividad y el empleo, sino que aportan también un mayor dinamismo a las características del tejido productivo de la CAPV. Se podría argumentar, además, que si las cooperativas son más resilientes es también por su mayor orientación inversora en el desarrollo humano, organizativo y tecnológico que permiten una mejor adaptación a las condiciones cambiantes del contexto.
- Si la crisis de Fagor Electrodomésticos alimentó dudas respecto a la eficiencia del modelo cooperativo para enfrentar el escenario complejo de la globalización, el presente estudio despeja las dudas sobre la eficiencia de las cooperativas. Al contrario, los indicios apuntan a una mayor eficiencia de las cooperativas en comparación al resto de modelos de empresa.
- Pensamos que todo ello tiene derivadas en cuanto al ámbito de las políticas públicas en relación al objeto de impulsar la participación de las personas en el ámbito de la empresa. Como se demuestra en el caso de las cooperativas, una mayor participación de las personas en la empresa repercute en los objetivos de enraizar las empresas al territorio, reforzar los mecanismos de

cohesión social y de posicionar mejor al tejido productivo del territorio en el escenario económico global y complejo que toca enfrentar.

- b) El incremento del tejido cooperativo en un contexto de crisis y reducción de actividad empresarial y económica es un dato significativo en sí. El mayor dinamismo en este periodo se ha dado entre las pequeñas cooperativas más vinculadas al sector servicios. Ello abre la hipótesis de si el mayor dinamismo del cooperativismo no se sostiene también en la conexión del modelo con las nuevas aspiraciones y perspectivas culturales que parecen emerger en la sociedad respecto al trabajo. De confirmarse la hipótesis se reforzaría en este escenario el impulso al proyecto histórico de vincular la eficiencia de las organizaciones empresariales con los procesos de participación y humanización del trabajo en el desarrollo de un nuevo paradigma empresarial.
- c) Las cooperativas aportan capacidad innovadora al sistema local de innovación vasco. Las evidencias estadísticas confirman una mayor orientación de las cooperativas hacia las actividades de innovación. Lo significativo es que esta mayor orientación innovadora y el mayor esfuerzo en el desarrollo de actividades de I+D de las cooperativas se realiza incluso en un contexto de recesión económica y de reducción de los resultados comerciales de las cooperativas. Es más, los indicios apuntan a que el esfuerzo innovador de las cooperativas se realiza en un contexto en el que, en cuanto a ventas, la evolución de las cooperativas no era mejor que el resultado que estaban obteniendo el resto de empresas, y en el que en términos de activos financieros el balance de las cooperativas presentaba una situación aún peor. De ello se pueden derivar dos consideraciones:

—Las cooperativas parecen demostrar una orientación innata hacia la innovación. Parece que existen una serie de valores o factores del modelo cooperativo que inciden en esa dirección. La realidad es que las cooperativas realizan el esfuerzo inversor en innovación aún en contextos de recesión, de reducción de beneficios y de sacrificios personales (bajada de anticipos, reubicaciones). Pensamos que ello guarda una estrecha relación con la vocación social de las cooperativas: la apuesta por la innovación y el desarrollo tecnológico se entiende que es la única forma de adaptar la empresa a las nuevas exigencias del mercado, garantizar la viabilidad y la sostenibilidad del proyecto empresarial cooperativo, y poder mantener, a través de la capacidad de generación de mayor valor añadido, el volumen y las cualidades del empleo cooperativo.

- Ahora bien, las cooperativas también necesitan de capital para el desarrollo de sus proyectos empresariales. Las dudas surgen al reflexionar si todo ello no es posible si no es a costa de las rentabilidades y de un mayor endeudamiento de las cooperativas. Las comparativas con los resultados, sobre todo, de las empresas del territorio con capitales extranjeros apuntan en esa dirección, lo cual podría poner en cuestión la competitividad futura de los proyectos cooperativos.
- d) El estudio identifica que la aportación de las cooperativas adquiere una mayor relevancia en los segmentos estratégicos y tractores de la economía. El análisis del contexto económico revela la importancia que la industria, y más en concreto la industria manufacturera de alta tecnología, adquiere en la reorientación de la política económica europea. Se entiende que un sector industrial tecnológicamente avanzado es el sostén imprescindible en el nuevo escenario económico caracterizado por la pujanza de los actores emergentes, para el desarrollo de una economía sostenible con capacidad de crear empleos de alto valor añadido. La constatación del peso específico de las cooperativas entre las grandes industrias tractoras del territorio, junto con el importante esfuerzo en innovación y desarrollo que desarrollan estas empresas nos llevan a afirmar que las cooperativas están coliderando el proceso de transición de la economía vasca hacia un modelo de desarrollo sostenido sobre la base de un tejido industrial tecnológicamente avanzado.
- e) El peso específico que el cooperativismo asume entre las grandes empresas tractoras del territorio abre la puerta a nuevas hipótesis respecto al impacto de este modelo en la sociedad. Indicios de este potencial impacto se detectan al observar, por ejemplo, el diferente comportamiento de los territorios de la CAPV en los indicadores de innovación. Gipuzkoa, territorio donde el tejido cooperativo industrial es significativamente más denso, muestra unos porcentajes de Gasto en I+D (el 2,25% del PIB en 2015) que superan con claridad el promedio europeo, mientras que Bizkaia (1,73%) y Araba (1,48%) muestran unos valores más modestos. Es más, como ya se ha analizado en el estudio, en el 2014 las empresas guipuzcoanas destinaron a labores de I+D un total de 423,6 millones de euros, lo cual suponía superar los 412,5 millones de las empresas de Bizkaia, la provincia más poblada del territorio.
- Nos preguntamos si parecido impacto se podría observar en los indicadores relativos a la aspiración del cooperativismo por construir una sociedad más justa y equitativa. Los estudios académicos del

ámbito de las desigualdades han evidenciado el proceso de incremento de desigualdades y de concentración de la riqueza que padecen las sociedades económicamente avanzadas desde la década de los 80 del siglo xx. Esto se está dando por dos vías principalmente: por los notables aumentos salariales de determinados segmentos profesionales y por los procesos de acumulación de capital que se producen en el contexto de la desregulación de los mercados. Las cooperativas se caracterizan por subordinar el capital a la primacía del trabajo y por fijar un estrecho intervalo en los ingresos por trabajo. ¿El hecho de que entre las grandes empresas tractoras de Gipuzkoa predominen las cooperativas, deriva en una estructura más igualitaria de la sociedad guipuzcoana en relación al resto de territorios? Es ésta una cuestión que merecería la pena explorar.

- f) La capacidad del cooperativismo para conjugar el desarrollo económico con unos criterios más distribuidos e inclusivos, es un factor impulsor en la configuración del territorio vasco como un Sistema Local de Innovación. Analizábamos cómo el conocimiento, adherido al territorio, es uno de los factores determinantes de la competitividad basada en la innovación, y que la eficiencia económica del conocimiento depende mucho de la calidad de su flujo y del nivel de transferencia entre los diferentes agentes del sistema. En este sentido, el desarrollo de una estrategia innovadora será más eficiente si consigue la movilización y la implicación de los agentes plurales del territorio y para ello resulta determinante la configuración de un proyecto común de desarrollo. Conciliar las estrategias competitivas con los objetivos de la cohesión social y la integración socioeconómica resulta vital en este escenario. Las cooperativas por su capacidad económica y empresarial, y por sus rasgos innatos por la generación de un modelo de desarrollo distribuido parecen destinadas a asumir un rol estratégico en el nuevo ciclo económico que enfrenta nuestro país.

5. Bibliografía

- Astigarraga, E. (2016): Escenarios para Mondragon Unibertsitatea al 2025. Tesis doctoral no publicada.
- Azurmendi, J. (1984): El hombre cooperativo. Pensamiento de Arizmendiarrera, Euskadiko Kutxa, Arrasate.
- Borja, A. (2012): «Euskal estatuari begira: Ahuleziak, indarrak eta krisi ekonomikoaren ondorioak euskal ekonomia-ehunean» en VVAA Euskal estatuari bidea zabaltzen. Lurralde eta sozioekonomia, Ipar-Hegoa Fundazioa, Bilbo.

- Consejo Económico y Social Vasco (2015): Dinamismo empresarial, creación de riqueza y empleo: Un análisis comparado desde la CAPV, Estudios e informes N. 13, CES.
- Duch, N. y Blanco, R. (2016): «Estructuras productivas europeas» en Costa-Campi, M.T.; Garrido, A.; Parellada, M. y Sanromà, E. (eds.): Economía europea. Crecimiento, competitividad y mercados, Alianza editorial, Madrid.
- García Delgado, J.L. y Myro, R. (2016): «El crecimiento económico en Europa» en Costa-Campi, M.T.; Garrido, A.; Parellada, M. y Sanromà, E. (eds.): Economía europea. Crecimiento, competitividad y mercados, Alianza editorial, Madrid.
- García Quevedo, J. (2016): «Capital tecnológico y sistemas de innovación europeos» en Costa-Campi, M.T.; Garrido, A.; Parellada, M. y Sanromà, E. (eds.): Economía europea. Crecimiento, competitividad y mercados, Alianza editorial, Madrid.
- B+I Strategy (2016): Dossier sobre la participación de las personas en la empresa, Unpublished manuscript, Gipuzkoako Foru Aldundia.
- Kamp, B. (2016): «Servitización: Génesis, temas actuales y mirada al futuro, *Ekonomiaz*, n.º 89, págs. 252-279.
- Larrañaga, J. (1998): El cooperativismo de Mondragón. Interioridades de una utopía, Otalora, Aretxabaleta.
- Letta, E. (2017): Hacer Europa y no la guerra. Una apuesta europeísta frente a Trump y el Brexit, Península, Barcelona.
- Molinas, C. y Ramírez, F. (2017): La crisis existencial de Europa, Deusto, Barcelona.
- Navarro, M. (2010): «Retos para el País Vasco, tras tres décadas de desarrollo del sistema y de las políticas de innovación», *Ekonomiaz*, n.º 25, págs. 136-183.
- Navarro, M. y Sabalza, X. (2016): «Reflexiones sobre la industria 4.0 desde el caso vasco», *Ekonomiaz*, n.º 89, págs. 142-173.
- Orkestra (2015): Informe de competitividad del País Vasco 2015. Transformación productiva en la práctica, Fundación Deusto, Bilbao.
- Orkestra (2017): Informe de competitividad del País Vasco 2017 ¿Y mañana?, Fundación Deusto, Bilbao.
- Ormaetxea, J.M. (1999): Orígenes y claves del cooperativismo de Mondragón, Euskadiko Kutxa-Saiolan, Arrasate.
- Ormaetxea, J.M. (2003): Didáctica de una experiencia empresarial, Euskadiko Kutxa-Saiolan, Arrasate.
- Ortega, A. (2016): La imparable marcha de los robots, Alianza editorial, Madrid.
- OVES (2016): Informe de situación de la Economía Social Vasca. Año 2015, Oves/Geeb, Donostia.
- Pérez, C. (2010): «Revoluciones tecnológicas y paradigmas tecno-económicos», *Cambridge Journal of Economics*, Vol. 1, n.º 34, págs. 185-202.
- PROSPEKTIKER (2012): Estudio Delphi sobre el futuro de las organizaciones: Cooperativismo y otros modelos, Mondragón Corporación, Arrasate.

- Sudrià, C. y Garrido, A. (2016): «La economía europea desde 1950 hasta la actualidad» en Costa-Campi, M.T.; Garrido, A.; Parellada, M. y Sanromà, E. (eds.): Economía europea. Crecimiento, competitividad y mercados, Alianza editorial, Madrid.
- Ugarte, J. (2013): España está en crisis. El mundo no. Deusto, Barcelona.
- Zelaia, A. (2015): Euskal ekonomiaren egiturazko erronkak, Ekai Center, Arrasate.
- Zurbano, M. (2005): «Las regiones como sujetos de la economía global. Euskadi en la gobernanza multidimensional», *Ekonomiaz*, n.º 58, págs. 196-231.

Hego Euskal Herriko kooperatiba ehunaren bilakaeraren lurralde analisisia

Territorial analysis of the evolution of the cooperative system in the Basque Country

Aratz SOTO GORROTXATEGI

UPV/EHUko Ekonomia Aplikatua I Saileko irakaslea
aratz.soto@ehu.eus

Liseth DIAZ MOLINA

UPV/EHUko Ikerlari eta Garapenari buruzko Ikasketetan doktoregai
lisethdelsocorro@ehu.eus

DOI: 10.1387/revs.20506

Fecha de entrada: 21/05/2018

Fecha de aceptación: 03/09/2018

Aurkibidea: 1. Sarrera.—2. Metodologia, informazio iturriak eta datuak.—3. Hego Euskal Herriko kooperatibagintzara hurbilketa historiko laburra.—4. Hego Euskal Herriko Kooperatiba ehunaren bilakaera krisi garaian eta egungo ezaugarriak.—5. Ondorioak.—6. Bibliografia.

Laburpena:

Azken hamarkadetan Kooperatibek Euskal Herriko garapen sozio-ekonomikoan duten garrantzi kuantitatibo zein kualitatiboa handituz joan da. Hego Euskal Herriari dagokionez, xx. mende hasieratik aurrera sektore honek gorakada nabarmena bizi izan du, 2008an leherturiko krisi bortitzak igoera hau gelditu duen arren. Epe hori mugarri hartuta, hain zuzen ere, ekingo diogu artikulu honetan kooperatiba ehunak izan duen bilakaeraren azterketari.

Artikuluak kooperatiba ehunari dagozkion ezaugarri nagusien bilakaerak aztertzen ditu, hala nola, kooperatiba mota, jarduera sektorea, enplegua etabar. Honela, kooperatibek Araba, Bizkaia, Gipuzkoa eta Nafarroan 2007-2017 urteen bitartean izandako bilakaera aztertzea izango du helburu nagusitzat artikuluak. Batez ere eskualde ezberdinetan jarriko dugu atenzioa, Nafarroaren kasuan izan ezik, ez baitugu informazio hori eskuragarri eta, beraz, Lurralde Historiko mailako azterketara mugatuko gara kasu horretan.

Azterketa horretatik eratortzen den ondorio nagusia Hego Euskal Herriko sektore kooperatiboak gainontzeko ekonomia-aktoreek baino bilakaera dinamiko eta positiboagoa izan duela da, kontuan harturiko epealdian, bai entitate kopuru zein enpleguari dago-

kionez. Bestalde, lurralde ezberdinek krisiari aurre egiteko duten gaitasuna, kooperatiben presentziarekin lotzea hipotesi ausartegia dela ondorioztatzen da.

Hitz gakoak:

Kooperatiba, Ehun produktiboa, Enplegua, Langabezia tasa, Hego Euskal Herria, Krisi ekonomikoa.

Abstract:

The quantitative and qualitative importance that the Cooperativism have in the socio-economic development of the Basque Country has increased considerably in recent decades. In the specific case of Hego Euskal Herria, at the beginning of the present century the cooperative movement saw a considerable expansion, braked irretrievably with the outbreak in 2008 of the great crisis. Precisely it will be from that date on which we will focus to perform the analysis of the cooperative sector in this article.

The article examines the evolution of the main characteristics of the cooperative tissue, such as the type of cooperative, the activity sector, employment, etc. So, the article studies the evolution of the cooperatives in Araba, Bizkaia, Gipuzkoa and Nafarroa for the 2007-2017 periode, focused in the differents regions.

The analysis derived from the present work concludes that the cooperative sector of Hego Euskal Herria has been more dynamic and offers better data than the economy in general, in terms of the evolution of entities and employment. On the other hand, it is difficult to establish a direct relationship between resilience to the crisis of a given territory according to greater or lesser presence of cooperativism in its economic structure.

Keywords:

Cooperative, Economic structure, Employment, Unemployment rate, Basque Country, Economic crisis.

Econlit gakoak:

A13, B55, E24, J54, P13.

1. Sarrera

Azken hamarkadetan Kooperatibek Euskal Herriko garapen sozio-ekonomikoan duten garrantzi kuantitatibo zein kualitatiboa handituz joan da.

Hego Euskal Herriari dagokionez, xx. mende hasieratik aurrera sektore honen gorakada nabarmena bizi izan du, 2008an leherturiko enegarren krisi bortitzak igoera hau gelditu duen arren. Epe hori mugarri hartuta, hain zuzen ere, ekingo diogu artikuluan honetan kooperatiba ehunak izan duen bilakaeraren azterketari.

Zentzu honetan, kooperatibek lurraldeen kohesio soziala sendotzen dutela azpimarratzen dute azterlan eta argitalpen ezberdinek. Esaterako, enpresa egitura eta berau antolatzekeo modu berezia dela eta kooperatibakideen arteko ezberdintasun ekonomikoak txikitzen direlako (Barragué eta Zalakain, 2017), edota lan baldintza eta enpleguaren kalitatea kooperatibetan «ohiko» enpresa kapitalistetan baino hobetoagoak direlako, besteak beste (Smith eta Rothbaum, 2013).

Ziklo ekonomikoen aurrean kooperatibek duten bilakaera eta portaeraren inguruan, bestalde, literatura sozio-ekonomiko eta azterketa enpiriko gehienek gainontzeko enpresek baino portaera hobea izaten dutela baieztatzen dute, enplegu mailari dagokionez batik bat, baita krisi garaietan ere. Horregatik, krisi ekonomikoetako aurre egiteko kooperatibek gaitasun handiagoa dutela defendatzen da orohar (Bretos eta Morandeira, 2016; Sala *et al.*, 2014). Hala ere, beste ikerlan batzuek kontrako hipotesia defendatzen dute, hala nola García Jaének espainiar estatuaren kasurako eginiko azterketan, non «krisialdi eta ondorengo urteetan kooperatibek eta lan sozietateek ekonomiak izandako bilakaera baino okerragoa» izan dutela baieztatzen duen (García, 2017).

Artikulu honetan Hego Euskal Herriko kooperatibek izandako bilakaera aztertuko dugu, krisia lehertu eta 2018 urte hasiera arte (eskuragarri ditugun azken datuak). Horretarako, hurrengo atalean azterketa egiteko erabilitako metodologia eta informazio iturriak zeintzuk izan diren azaltzen da. Hirugarrenean Hego Euskal Herriko kooperatibagintzarenganako hurbilketa historiko labur bat eskaintzen da, sektoreak egun dituen ezaugarriak eta bere bilakaera ulertzeko ere baliagarri izan litekeena. Laugarren atalean kooperatiba ehunak krisialdian zehar izandako bilakaera aztertuko dugu, gaur eguneko ezaugarrietan atentzioa jarriz, lurraldeen arteko ezberdintasunetan sakonduz. Azkenik, bostgarren atalean, eginiko azterketaren ondorioak aurkezten dira.

2. Metodologia, informazio iturriak eta datuak

Esan dugun bezala, artikuluan helburu nagusia kooperatibek Hego Euskal Herrian 2007-2017¹ urteen bitartean izan duten bilakaera nolakoa izan den azaltzea da, ehun ekonomiko totalen duten garrantzi erlatiboari ere so eginez.

¹ Datuak urte bakoitzeko abenduaren 31koak dira.

Hartarako, analisia maila geografiko ezberdinetan egingo dugu, eskualdekako azterketa lehenetsiz, datuak erabilgarri dauden kasuetan. Zentzu honetan, aipatu beharra dago Hego Euskal Herriaren egoera politiko-administratiboa dela eta, zailtasun itzelak daudela datu homogeneoak lortzeko. Honela, Araba, Bizkaia eta Gipuzkoaren inguruko kooperatiben datu gehientsuenak (eta osatuenak, lurralde ikuspegitik) Gizarte Ekonomiaren Euskal Behatokiak (OVES/GEEB) eskaintzen dituenak dira. Nafarroaren kasuan, aldiz, honelako behatoki/erakunderik ez dagoenez, espainiar estatuko Enplegu eta Gizarte Segurantza Ministeritzak argitaratzen dituen datuak darabilzkigu, zeintzuetan eskualdekako datuak ez dauden eskuragarri.

Honi loturik gogorazi nahi genuke kooperatiben (eta orokorrean, gizarte ekonomiaren) inguruko datu eta informazioa ez dagoela nahikoa sistematizaturik, batez ere lurralde ikuspegiari so egiten badiogu. Araba, Bizkaia eta Gipuzkoako Lurralde Historikoetako kooperatibagintzaren egoera sozio-ekonomikoa biltzeko OVES/GEEBek egiten duen lana makala ez bada ere, (Bretos, 2015)-ek azaltzen duen bezala datuok lortzeko zailtasunak ugariak dira. Eta zer esanik ez hiru Lurralde Historiko horiez gain Nafarroa eta Ipar Euskal Herriko gainontzekoak kontuan hartu nahi badira, non ez dagoen inolako erakunderik errealitate honen azterketa/ikerketa egiteko. Egoera honetatik, beraz, zailtasun anitz erortzen dira Euskal Herri mailako kooperatibagintzaren azterketa integrala egiteko.

Hego Euskal Herriko datu sozio-ekonomiko orokorreari dagokienez (langabezia tasa, ehun ekonomikoa, enplegu totala, etab.) EUSTAT eta INE izan dira informazio iturri nagusiak, ahalik eta datu homogeneoak bilatu ditugularik bien artean. Beste behin, EUSTATen bidez eskualdekako informazioa bildu ahal izan dugu Araba, Bizkaia eta Gipuzkoarentzako, baina ez Nafarroarentzako.

Aipatu dugun bezala, egin nahi dugun azterketak lurralde ikuspegi markatua duenez, ohikoak diren taula eta grafikoez gain, dugun informazioa Informazio Sistema Geografikoaren bidez ere ustiatuko dugu. Honela, eskualde ezberdinen arteko konparaketak egin ahal izango ditugu eta kooperatibagintzaren ezaugarri nagusien bilakaera era ezberdin batean bistartuko dugu.

Beste aldetik, sarreran aipatu dugu kooperatibek Hego Euskal Herrian izan duten bilakaera historiko labur bat ere egingo dugula eta, hortaz, literatura ekonomiko-historikoaren errebaso txiki bat ere egingo dugu, kooperatibagintzaren sustraiek gure gizartean izan duen garrantzia plazaratu eta gogorazteko, oinarri haietatik sortu baitira, azken finean, gaur egun eza gutzen ditugun kooperatiba «modernoak».

3. Hego Euskal Herriko kooperatibagintzara hurbilketa historiko laburra

Nahiz eta artikulua helburu nagusia Hego Euskal Herriko egungo kooperatiben errealitatea eta eboluzio hurbila azaltzea den, komenigarria iruditzen zaigu gure lurraldean kooperatibagintzaren aintzindari izandako elementu zentralak edo sustraiak aipatzea, horiek egungo errealitatea ulertzen lagunduko digulakoan.

Hasteko, kapitalismo aurretiko gizarte ezberdinak aztertu dituzten ikerlanek ondorio berdintsu bat plazaratu dute: gizarte aurre-kapitaliston bizitza sozial, politiko, ekonomiko eta kulturala pertsona eta talde ezberdinen arteko lankidetzan oinarritzen zen batik bat, garai eta eremu ezberdinetan ematen ziren dominazio harreman eta ezberdintasun jakinekin batera, batzuetan. Honek egungo sistema sozio-ekonomikoaren hauspotzaila eta defendatzaileek aldarrikatzen duen kapitalismoaren izaera «naturala» eta «beharrezkoa» hankaz gora jartzen du.

Jada egipziarren garaian lankidetzaren arrastoak dokumentaturik daude, zeintzuek kooperatiben ezaugarriak zituzten elkarrekin zerabilten ekonomiaren zenbait aspektu antolatzeke. Beste adibide batzuk Babilonian (non nekazal produktuak trukatzeko kooperatibak zeuden) edota XVI mendeko Ameriketako Indio Iroquearren artean aurkitzen ditugu, gutxi batzuk aipatzeagatik (Engels, 1970; Morgan, 1987).

Euskal Herrian ere, nola ez, lankidetzaren arrastoak eta auto-antolaketa esperientziak aurkitzen ditugu gizarte aurre-kapitalistetako gizarte, politika eta ekonomia antolaketa. Horietako adibide esanguratsu eta ezagunenetakoa gaur egun bizirik dirauten Arrantzale Kofradia da, esaterako.

Zentzu honetan, Olabarrik eginiko lanari jarraituz, ekonomia arloko hiru eremu nagusitan aurki genitzake «joera kooperatibo eta komunitarioak», zeintzuek garrantzia izango zuten kooperatibagintzaren bilakaera eta portaeran: landa eremuan, arrantzan eta artisau lanean (Olabarri, 1985).

Hiru arlo horietan elkartasuna, lankidetzaren arteko harremanak, etabar aurki ditzazkegu, hain zuzen ere kooperatiba modernoek beren izaeraren muinean barneratu dituztenak sortu zirenetik. Landa eremuan, esaterako, abeltzaintza aurrera eramateko lankidetzazko ohiturak eta usadioak aurkitzen ditugu; larreen erabilera komunitarioa bestetik; Kontzeju edota auzo izaerako bestelako erakundeen garrantzia bizitza sozial eta ekonomikoko hainbat eta hainbat arlori erantzun amankomunak emateko, bakoitzak euren barne egitura eta ordezkariekin; edota azkenaldian nonahi entzuten dugun eta bogan dagoen «auzolana» bera, zeinaren bitartez komunitatearen beharrak betetzeko bizilagun guztiak bete behar zuten lanari egiten zion erreferentzia.

Arrantza munduari dagokionez, Kofradiak bazkideen arteko elkarrekiko laguntza funtzio ezberdinak izan dituzte Erdi Aroko garaitik, arrantzaturikoaren banaketa ere bazkide bakoitzak eginiko ekarpen monetarioa soilik kontuan hartu gabe egiten zutelarik, besteak beste. Gogoratu behar da, bide batez, askotan kooperatiben aintzindari bezala hartu izan direla Arrantzale Kofradiak, lankidetzazko eta berdintasunezko harremanek gidaturiko erakunde ziren heinean.

Olabari eta beste hainbat ikerlarik gremioek artisautzaren izaeran izandako garrantzia azpimarratzean bat datoz. Izan ere artisauen arteko elkargune bezala funtzionatu zuten gremioek, zeintzuetan lanaren antolaketa zehaztu eta eginkizun mutualistak betetzen ziren artisauen artean. Horrez gain, ezin utzi aipatu gabe Europako herrialde ia guztietan (Frantzia eta Espainian barne) XIX. mendean gremioak legez kanpo utzi ziren bitartean, Hego Euskal Herrian gremioen tradizioak bizirik jarraitu zuela. Honek eragin zuzena izango zuen kooperatiba modernoan sorreran, gremioek indar gehien zuten lurraldeetan sozietate hauen sorrera ugariagoa izango baitzen (Debagoienako eskualdea kasu), autore hauei jarraituz.

Azkenik Foruek lurraldeetako bizitza ekonomikoan ezartzen zituzten harreman eta arauak aipatu behar ditugu. Gogora ditzagun, esaterako, Enkarterrietako meatzeen ustiapen eta jabetzaren gain Bizakaiko Foruek ezartzen zuen erregimen partikularra: meatzeak Enkarterriko hiri eta lurraldeen jabetza kolektibokoak ziren eta, ondorioz, bertako biztanleek nahi zuten modura erabil eta baliatu zezaketen, batak besteari kalte ez egitearen baldintza bakarrarekin; meatzea ustiatzeko 4-5 langileko taldeak osatzen zituzten normalean biztanleek, gastu zein lorturiko produktu finala parekideki partekatzen zituztelarik (Uriarte, 1988).

Noski, meatzeen ustiaketa sistema berezi honek ondorioak zituen, bai ekonomikoki, bai eta sozialki, autore berdinak aipatzen duen bezala. Bate-tik, produktibitatea ez zen oso altua izaten, lana talde txikietan eta modu nahiko eskasetan eramaten baitzuten aurrera eta biztanleek lortzen zituzte etekinak ez zirenez handiegiak, hauek ez zuten interes handiegirik izaten lanabes eta teknika moderno eta hobetoak erabiltzeko. Bestetik biztanle orok meatzeak ustiatzeko eskubidea izateak ezberdintasun ekonomiko handiak ez sortzea eragiten zuen.

Guzti horiek, nekazal, abeltzaintzako, arrantzazko zein artisautzako jarduerak aurrera eramateko «joera kooperatibo eta komunitarioen» garrantzia azaltzen dute, baina ikusten da ez zirela ekonomia aktibitate jakin batzuetara soilik mugatzen ziren usadio edo ohiturak, baizik eta praktikan gizartearen funtzionamenduaren aspektu guztietan zuela presentzia eta eragin zuzena.

Nahiz eta joera, ohitura edota lege horiek eta beste asko ez diren, noski, egungo kooperatiben *berehalako* sustraiak, esanenezake guzti horiek sustraion ongarrri edo zoru emankor gisa jokatu zutela. Beste era ba-

tera esanda, egungo kooperatiben *berehalako* sustraiak kapitalismoak berak ezarri zituen, langile klase askea bera sortuz, batetik, eta honen etengabeko txirotzea eraginez, bizi baldintzak okertuz, bestetik. Egoera horren aurrean, gizarte aurrekapitalistetan ematen ziren lankidetzazko harreman eta ohiturek ongari moduan jokatu eta kooperatibentzako lur emankor bilakatu ziren.

Gaur egun ezagutzen ditugun kooperatiba modernoei dagokienez, jada feudalismoa behin betiko atzean utzi eta kapitalismoaren zabaltzearekin batera sortu ziren, Europako beste herrialde gehienetan bezalaxe. Batez ere Lehen Industri Iraultzaren testuinguruan, indibidualismoaren gailentzearekin eta aipatu dugun langileriaren txirotze prozesuarekin, betidanik eman izan diren lankidetzazko eta berdinen arteko harremanetara itzultzea izan zen langileek sistemari eta errealtate latzari emateko aurkitu zuten erantzuna. Horrela, Hego Euskal Herriko lehenengo kooperatibak XIX mendeko 70eko hamarkada inguruan sortuko ziren, nahiz eta dokumentaturik aurkitzen den lehena 1884 urtekoa den, Bizkaian sorturiko kontsumo kooperatiba bat.

Ondorengo hamarkadetan izaera ezberdinetako hamaika kooperatiba sortuko ziren, hauen sorrera sustatzaileen jatorri eta ideologiagatik erabat baldintzaturik egongo zirenak. Batetik, kontrajarria badirudi ere, enpresariak bultzaturiko kooperatibak sortu ziren, zeintzuk enpresaren estrategiaren barruan kokaturik sustatuak izaten ziren (batzuetan kooperatiba hauek independentzia gradu bat lortzen bazuten ere orohar enpresaburuek maneiatzen zituzten) eta klase borrokaren baitan langileen indarrari aurre egiteko tresna bezala ulertuak izan behar diren. Mugimendu hau Nafarroan eman zen bereziki, nekazal guneeetan.

Bestetik «kooperatiba sozialistak» deiturikoak aurkitzen ziren, garaiko langile mugimenduaren baitan kokatu behar direnak eta ez zirela soilik langileen berehalako interesei erantzuteko, baizik eta sindikatu, alderdi politiko etabarrekin batera gizartearen eraldaketa bilatzen zutela, edo bizitza sozial-leko aspektu ezberdinetara zabaltzen zituzten euren jarduerak behintzat.

Horiez gain, kooperatiba «katoliko» eta «solidarioak» ere bereizten ditu Olabarrik bere lanean. Azken hauek ere kutsu katolikoa bazuten ere (Sabino Aranaren abertzaletasunari lotu izan dira), euskal abertzaletasuna ardatz zuten kooperatiba sozialista hauek eta Solidaridad de Trabajadores Vascos ELA-STV sindikatuak sustatuak izan ziren. Egungo kooperatiben bilakaeran izandako garrantziagatik, baliagarria da sindikatuak 1933 urtean Gasteizen eginiko kongresuan onartu zuen programa, kooperatibagintzaren inguruan. Bertan sindikatuak kooperatibagintzari ematen zion garrantzia ikusten da, honako egitasmoak onartu zituztelarik:

1. Euskal Langileen Elkarketa bat dagoen herri guztietan, kontsumo-kooperatibak eratzea.

2. Euskal Kontsumo-Kooperatiben Herrialde-Federazioak eratzea, erosgaiak kopuru handietan erosiz (merkeago erosteko asmoz).
3. Federaturiko Kooperatiba guztiei bhear dituzten banka-zerbitzuak hornitzeko Mailegu-Kooperatiba eratzea.
4. Mailegu-kooperatiben barruan, Aurrezki-Kutxa sortzea, aurrezki txikiak batu eta bideratzeko.
5. Industria, nekazaritza eta arrantza arloko ekoizpen kooperatibak sortu, eta hauek eta kontsumo-Kooperatiben Herrialde-Federazioen artean beharrezkoa den harremana sendotu, horien salgaiak Euskadiren barruan erosiak izateko.
6. Ekoizpen-Kooperatiba eta Mailegu-Kooperatiben artean ere, behar den harremana sendotu. Horrela, lehengaien erosketa erraztuko zaie Kooperatibei, eta, bestalde, egindako ekoizpenaren bilketak Ekoizpen-Kooperatiben ekonomi bilakaera oztopatu egiten duenean, beharko dituzten aurrerapenak egingo dizkie.
7. ELAkiek osaturiko edozein motako Kooperatiba guztien jardueraren egokitasuna zaindu eta kontrolatzeko asmoz, Batzordeberezi bat izendatzea. Berez zein ordezkoen bidez eta Konfederakuntzaren Batzordearen agindupean bideratuko du bere jarduera.

Hain zuzen ere «kooperatiba solidario» hauen esperientzietan oinarrituko zen, batez ere, frankismo garaian J.M. Arizmendiarieta Mondragon kooperatiba taldea martxan jartzeko, egungo euskal kooperatibagintzaren ikur bilakatu dena (Olabarri, 1985; Gil 2002; Zelaia, 1997), batez ere Gipuzkoan, hastapenetatik, eta modu apalagoan Bizkaia, Araba eta Nafarroan. Hala ere Arizmendiarietaren gain bestelako kooperatibek izandako eragina ere nabarmena izan zen, batik bat Alfa industriako kooperatiba mitikoarena, zeina 1920 urtean sortu zuten UGT sindikatuko kide batzuek (hau da, Olabarrik «kooperatiba sozialistaren» barruan kokatzen duena) (Olabarri, 1985; Zelaia, 1997).

Egungo Mondragon Taldearen inguruko ikerketa ugariak, zehazki, eta kooperatibismoaren ingurukoak, orokorrean, euskal kooperatibagintzaren bi aldarri nagusi azpimarratu izan dituzte, gainontzeko esperientzia kooperatiboetatik bereizten duena. Lehena, lan elkartuko kooperatibek duten garrantzia, kontsumoko edota zerbitzuko aldean, munduko beste leku gutxietan gertatzen den fenomeno delarik. Bigarrena, kooperatiba industrialek (izan) duten garrantzia, gainontzeko sektoreen aldean. Bi bereiztasun hauek, noski, erabat loturik daude Mondragon taldearen bilakaera eta izaerarekin. Hori batez ere Gipuzkoa eta Bizkaiako kooperatibagintzan eman da eta ez hainbeste Nafarroa eta Arabako kasuan, egungo egoeran islatzen delarik, hurrengo atalean ikusiko dugun bezala.

Azkenik, interesgarria litzateke Arizmendiarietaren (bide batez, Mondragon Taldearen) pentsamendua kontuan hartu eta aztertzea, kooperati- bagintza ulertzeko moduak bere praktika baldintzatzen duen heinean eta bertan aurki bai genitzake egun euskal kooperatiben zati handi batek di- tuen barne arazoak. Hala ere, honelako lanak gure artikulua helburua luze gainditzen duenez ez dugu egingo².

4. Hego Euskal Herriko Kooperatiba ehunaren bilakaera krisi garaian eta egungo ezaugarriak

Artikuluaren atal honetan Hego Euskal Herriko kooperatiben egungo egoeraren azterketa egingo dugu, bere ezaugarri sozio-ekonomiko nagusiak ezagutzeko, bai eta krisia lehertu zenetik izan duen bilakaera ere. Horretarako, euskal kooperatibek gure lurraldean duten presentziaren inguruko hainbat ezaugarri hartuko ditugu kontutan, hala nola kooperatiba mota, zein jardueratan eramaten duten aurrera euren aktibitate ekonomikoa, lurralde bakoitzean kooperatibok duten pisua eta sortzen duten enplegua, batik bat.

Kooperatiben lurralde banaketa

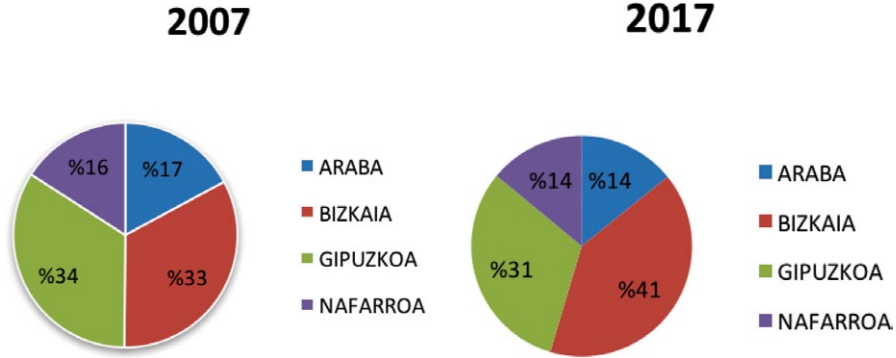
1 Grafikan ikus dezakegunez Bizkaia da egun kooperatiba gehien metatzen dituen Lurralde Historikoa, hamar urteren buruan nabarmen hartu duelarik pisua Hego Euskal Herriko kooperatiba guztiengan. Bigarrenik Gipuzkoa dugu, kooperatiba guztien heren bat bertan aurkitzen delarik. Bi lurraldeon artean, beraz, kooperatiben hiru laurdenak hartzen dituzte egun, Araba eta Nafarroak bakoitzak, kooperatiba guztien %15 metatzen dituzten bitartean. Ikusten dugu, bestalde, krisialdiaren hasieratik honaino koopera- tibak Bizkaian eta Gipuzkoan geroz eta gehiago kontzentratzen direla.

Ikusmira eskualdeetan jarritz gero, nabaria da guztietan kooperatiben kopuruak nabarmen egin duela gora, 1 Mapari so eginez gero. Gainera, hi- riburuak aurkitzen diren eskualdeetan kooperatibok kontzentratzeko joera bat dagoela ikusten da, hau da, Bilbo Handiko, Donostialdeko eta Ara- bako Lautadako eskualdeetan. Bestalde, lehenago aipatu dugun kooperati- bagintza modernoaren aintzindari den Debagoienako eskualdeak duen gar- rantzia kuantitatiboa ere begi bistakoa da.

² Arizmendiarietaren beraren testuek, Joxe Azurmendiren «El Hombre Cooperativo. Pen- samiento de Arizmendiarieta» eta Iñaki Gil de San Vicentek «Cooperativismo Obrero, conse- jismo y autogestión socialista. Algunas lecciones para Euskal Herria» lanetan aurki dezake bidea interesa duenak.

1. grafika

Kooperatiben lurralde banaketa Hego Euskal Herrian. 2007, 2017

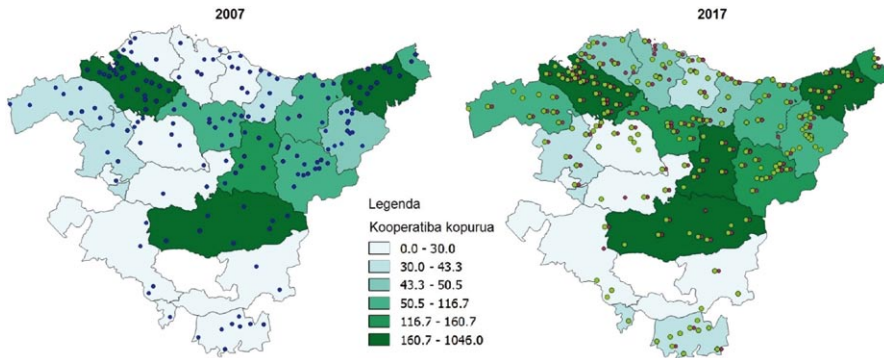


Iturria: geuk egina OVES/GEEB eta espainiar estatuko Enplegu eta Gizarte Segurantzza Ministeritzaren datuetatik abiatuta.

Errealitate horren aurkako joera Arabako eskualde gehienetan ikusten dugu, non 2017 urte amaieran 30 kooperatiba inguru soilik aurkitzen dugun bakoitzean. Hala ere, kontuan harturik lurraldeotako establezimendu eta biztanle kopurua, kooperatibok lurraldeotan duten garrantzia erlatiboa aipagarria da, aurrerago ikusiko dugun bezala. Haatik, Arrati-Nerbioi eta Gernika-Bermeoko eskualdeetan kuantitatiboki egoera berdintsua izanik, garrantzia erlatibo askoz ere baxuagoa dute kooperatibek ehun ekonomikoan.

1. mapa

Kooperatibak Araba, Bizkaia eta Gipuzkoako eskualdeetan. 2007, 2017



Iturria: geuk egina OVES/GEEBen datuetatik abiatuta.

Kooperatiba motak

Kooperatiba motari dagokionez, lehenago esan dugun bezala, Hego Euskal Herriko kooperatibagintzaren ezaugarrietako bat lan elkartzeko kooperatiben nagusitasuna da, kontsumoko, nekazaritzako eta bestelakoen aurrean, beste herrialde ezberdinetan gertatzen denaren aurka.

Horixe da 1 Taulan ikusten duguna, Hego Euskal Herriko kooperatiben ia %70 lan elkartzekoak dira, Gipuzkoan eta Bizkaian nabariagoa den fenomeno delarik, Araba eta Nafarroan baino. Kasutan kooperatiben erdiak dira lan elkartzekoak, gutxi gora behera. Fenomeno hau azaltzen duen faktore erabakigarriena kooperatiben jarduera, gehienbat, industria arlokoa, merkataritzakoa edota jarduera profesionalekoa izatea da, hain zuzen ere lan indar bateratua eta ezagutza direlarik jardueraren muina, Gipuzkoan eta Bizkaian kontzentratzen direlarik jarduerok, beste behin, Araba eta Nafarroaren aldean, non nekazaritza jarduerako kooperatibek pisu askoz ere esanguratsuagoa duten.

Zentzu berean, esanguratsua da Nafarroako kooperatiben %35,6 nekazaritzakoak direla, Hego Euskal Herri osoko kooperatiben %8 soilik direnean mota hauetakoak. Arabaren kasuan ere nekazaritzako kooperatibak batz bestekoaren gainetik kokatzen dira, nahiz eta Nafarroaren kasuan baino askoz ere maila apalagoan. Bizkaia eta Gipuzkoa, bestalde, nekazaritzako kooperatiben kopuru urriagatik dira azpimarragarriak, kooperatiba totalen %2 inguru baitira mota hauetakoak.

Eskualdeei dagokienez aipagarriak dira Arabako Mendialdeak (non kooperatiba mota hauek eskualdeko %60 suposatzen duten) baita Errioxa Arabarra edota Arabako Lautada ere, non ia bakoitzaren kooperatiba totalen erdiak nekazaritzakoak diren, zeintzuk azken finean lurraldeko ekonomia ereduaren isla diren. Kooperatiba mota hauen presentzia nabaria aurkitzen dugu, baita ere, Arrati-Nerbioi (eskualdeko kooperatiba guztien %21,7) eta Tolosaldean (%11,1), inguruko eskualdeekin alderatuz maila askoz ere esanguratsuagoak.

Lan elkartzeko kooperatibez gain, ugariak etxebizitzakoak dira, guztietatik %12 direlarik, eta orokorrean gertatzen den bezelaxe, hiriburuak aurkitzen diren eskualdeetan kontzentratzen dira gehienak, Nafarroan ez ezik. Honela, Nafarroan aurkitzen diren kooperatiba guztien apenas %1,5 direlarik eta Gipuzkoako %6, beste bi Lurralde Historikoetako kooperatiben %20 inguru suposatzen dute etxebizitzako kooperatibek. Honela, etxebizitzako kooperatiben pisu erlatiboa handia da Kantauri eta Errioxa Arabarra edo Gernika-Bermeo eskualdeetan, Gipuzkoakoetan pisu erlatiboa %5 inguran kokatzen den bitartean, gutxi gora behera (Donostialdea izan ezik).

1. taula**Kooperatibak motaren arabera (%). 2017**

	Nekazaritza	Konts.	2 graduakoak	Irakaskun.	Mixtoa	Enp. Zerb.	Zerb. Prof.	Lan Elkar.	Junior Koop.	Erxebizitza	Besteak
Arabako Ibarrek	45,5	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	45,5	0,0	9,1
Arabako Lautada	7,2	0,8	2,4	1,9	1,1	1,6	1,9	61,7	0,0	21,3	0,3
Araba Mendialdea	60,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	40,0	0,0	0,0	0,0
Errioxa Arabarra	45,7	0,0	2,9	8,6	0,0	0,0	0,0	25,7	0,0	17,1	0,0
Gorbeia Inguruak	13,6	0,0	4,5	0,0	0,0	4,5	0,0	68,2	0,0	4,5	4,5
Kantauri Arabarra	7,3	4,9	0,0	4,9	2,4	2,4	0,0	48,8	0,0	29,3	0,0
ARABA	11,6	1,0	2,2	2,4	1,0	1,6	1,4	56,7	1,0	20,2	0,6
Arrati Nerbioi	20,7	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	79,3	0,0	0,0	0,0
Bilbo Handia	0,8	1,0	0,5	2,3	0,2	1,0	1,8	71,4	0,0	21,0	0,1
Durungaldea	2,3	1,5	2,3	8,3	0,8	0,0	0,0	78,8	0,0	6,1	0,0
Enkartazioak	9,4	0,0	0,0	3,8	0,0	0,0	0,0	86,8	0,0	0,0	0,0
Gernika-Bermeo	4,2	4,2	4,2	6,3	2,1	0,0	2,1	56,3	0,0	18,8	2,1
Plentzia-Mungia	8,3	0,0	2,1	6,3	2,1	0,0	0,0	72,9	0,0	8,3	0,0
Lea-Artibai	2,6	0,0	2,6	7,7	7,7	0,0	0,0	76,9	0,0	2,6	0,0
BIZKAIA	2,1	1,0	0,9	3,3	0,6	0,7	1,4	72,5	0,0	17,3	0,1
Bidasoa Beherea	0,7	0,0	0,0	0,7	1,5	1,5	0,7	88,8	3,7	2,2	0,0
Debarrena	2,1	4,2	6,3	2,1	0,0	0,0	0,0	75,0	0,0	10,4	0,0
Debagoiena	1,2	0,6	8,5	3,6	6,7	7,3	1,8	60,6	3,0	6,1	0,6
Donostialdea	1,3	1,1	0,7	3,3	2,2	0,9	1,5	81,2	0,0	7,9	0,0
Goierni	4,3	2,2	1,4	5,0	2,2	1,4	0,7	78,4	0,0	4,3	0,0
Tolosa	11,1	1,9	0,0	11,1	0,0	0,0	1,9	70,4	0,0	3,7	0,0
Urola Kostaldea	4,7	5,8	1,2	5,8	3,5	0,0	1,2	69,8	0,0	7,0	1,2
GIPUZKOA	2,4	1,6	2,1	3,8	2,7	1,8	1,3	76,9	0,9	6,3	0,2
NAFARROA	35,6	4,3	e.e.	4,6	e.e.	2,7	e.e.	46,4	0,0	1,4	5,0
HEGO EUSKAL HERRIA	8,2	1,7	1,3	3,5	1,2	1,5	1,2	68,0	0,4	12,1	0,9

Iturria: geuk egina OVES/GEEB eta espainiar estatuko Enplegu eta Gizarte Segurantzza Ministeritzaren datuetatik abiatuta.

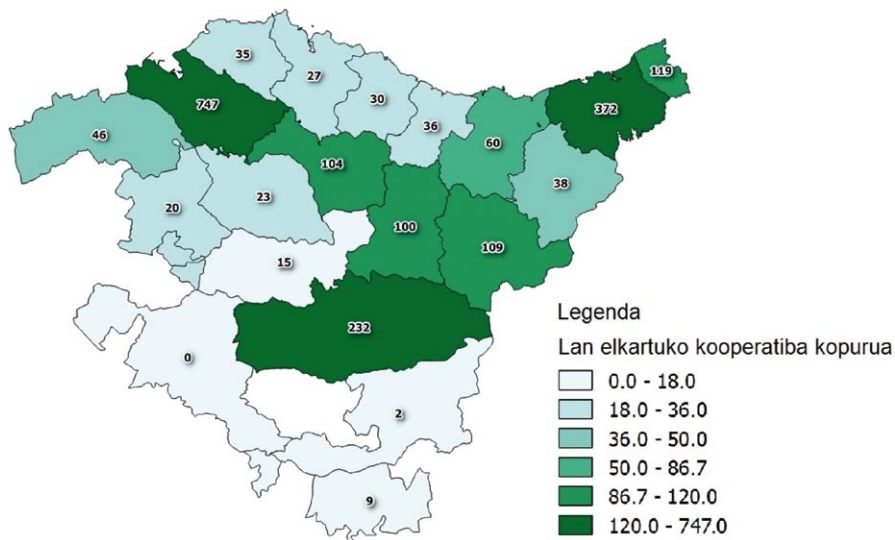
Irakaskuntzako kooperatibek ere merezi dute aipamen berezia, izan ere, azterturikoez gain kooperatiba guztien %3 baino gehiago suposatzen duten kooperatiba mota bakarrak dira, ahaztu gabe zein garrantzia izan zuten (eta duten) frankismo garaian euskara eta euskal kultura ez galtzeko.

Hego Euskal Herriko lurralde ezberdinei erreparatu, Nafarroa da irakaskuntzako kooperatiba gehien metatzen dituen erlatiboki, Gipuzkoak jarraiturik. Ez da harrizkoa, Araba, Bizkaia eta Gipuzkoan ikastolak eskola publiko bihurtzeko aukera abian jarri bai zen, Nafarroan Administrazio Publikoaren aldetik euskaraz ikasteko eta irakasteko laguntzarik egon ez den bitartean denbora luze, edo egondakoak oso urriak izan direlarik.

Kooperatiben jarduera sektoreei heldu aurretik, lan elkartuko kooperatibek eskualdeetan duten presentzia modu zehatzagoan ikustea interesgarria iruditzen zaigu, izan ere mota hauetakoak dira Hego Euskal Herrian gehien zabaldurik dauden kooperatibak.

2. mapa

Lan elkartuko Kooperatibak Araba, Bizkaia eta Gipuzkoan. 2017



Iturria: geuk egina OVES/GEEBen datuetatik abiatuta.

2 Mapak erakusten duenez, Araba, Bizkaia eta Gipuzkoa osoan eskualde bakar bat dago non lan elkartuko kooperatibarik ez dagoen, Arabako Ibarretan, hain zuzen ere. Arabako gainontzeko eskualdeetan, Lautadan izan ezik (non Gasteiz Lurralde Historikoko hiriburua aurkitzen den),

erakundeon presentzia oso baxua da. Lan elkartuko kooperatiben presentzia pixka bat nabariagoa duten eskualdeak aurkitzen ditugu batez ere Bizkaia aldean, non 20-50 inguru kontaktzen diren. Aldiz, Gipuzkoako eskualdeak lan elkartuko kooperatiben presentzia handiagatik nabarmentzen dira, zeintzuek 100 baino gehiago metatzen dituzten, logikoa aurretik aipatu dugun bezala lurraldeotako kooperatibagintzaren tradizioa eta Mondragon Taldearen presentzia handia kontuan hartuz gero.

Azkenik, kooperatiba totalekin gertatzen den bezala, ekonomia garai-kideen ohiko dinamika ikus daiteke, zeinak aktibitate ekonomikoa (eta bezaraz, agente ekonomikoak ere) lurralde jakinetan kontzentratzeko joera dagoen, batik bat hiriburuak aurkitzen diren eskualdeetan. Zentzu honeta, metatzen dituen biztanle eta aktibitate ekonomikoagatik Bilbo Handia nabarmentzen da.

Kooperatiben jarduera sektoreak

Ondorengo taulan kooperatiben jarduera sektoreak azken hamarkadan izandako bilakaera azaltzen da, orokorrean bada ere. Honela, kooperatiben ehun ekonomikoak Hego Euskal Herriko ekonomia egituraren isla dela esan genezake, eta izandako bilakaerak ere zentzu berean pentsaraztea egiten du. Izan ere, kooperatiba guztien %3a soilik aritzen da lehen sektoreko jardueretan gaur egun (Nekazaritza, abeltzaintza, basozaintza eta arrantzaz). Bigarren sektoreari dagokionez (industria, energia, etab.) kooperatiba guztietatik %15a bakarrik aurkitzen dira bertan eta eraikuntzaren sektorea batuz gero ia %40ra iristen dira. Aldiz, zerbitzuen sektoreak duen nagusitasuna begi bistakoa da, Hego Euskal Herriko kooperatiba totalen erdia baino gehiago hirugarren sektorean kokatzen baitira.

2. taula

Hego Euskal Herriko kooperatiben jarduera sektorea. 2007, 2017

Jarduera sektorea	Kooperatibak	
	2007	2017
Lehen sektorea	%4	%3
Industria	%26	%15
Eraikuntza	%21	%24
Zerbitzuak	%49	%58

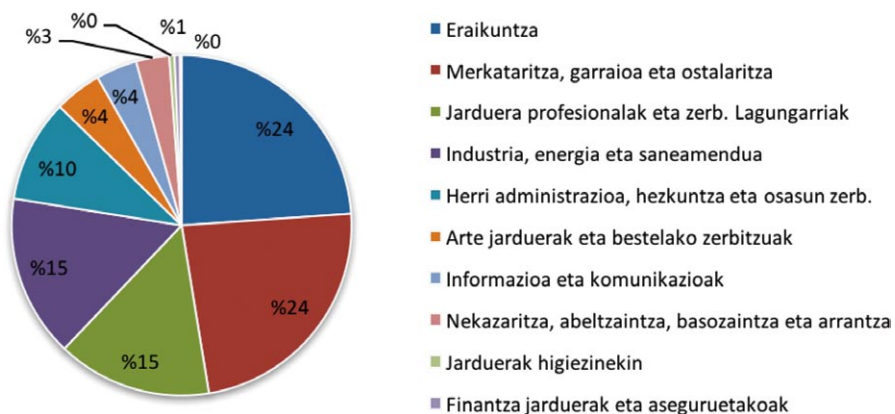
Iturria: geuk egina OVES/GEEB eta espainiar estatuko Enplegu eta Gizarte Segurantzza Ministeritzaren datuetatik abiatuta.

Zentzu honetan, euskal kooperatibagintzan tertziarizazio prozesu bat eman dela esan daiteke, krisi garaian indartu dena. Izan ere, krisia lehertzerako garaian, bigarren sektorea (eraikuntza barneraturik) eta hirugarren sektorea ia pareko aurkitzen ziren eta 2017 urte amaieran, aldiz industriaren pisu erlatiboaren jaitsiera dela eta, hirugarren sektoreak ia 20 puntu portzentual ateratzen dizkio. Hala ere, aurrerago ikusiko dugun bezala, errealitate honek ñabardura ezberdinak ditu lurraldeen artean.

Jarduera sektoreak pixka bat gehiago zehaztuz gero, Eraikuntzak eta Merkataritza, garraio eta Ostalaritzak duten nagusitasuna begi bistan geratzen da. Honela, soilik aipatu sektore horietan kokatzen dira Hego Euskal Herriko kooperatiba guztien ia erdia (%48). Ez da harritzekoa, izan ere ikusi dugun bezala kooperatiben %12 etxebizitzazkoak dira Hego Euskal Herrian eta merkataritza eta ostalaritzaren gorakada geroz eta handiagoa da gure lurraldean, orohar. Horiei Jarduera profesionalak, zerbitzu lagungarriak eta bigarren sektoreko kooperatibak gehituz gero, totalaren hiru laurdenak biltzen dira. Bestalde, ehuneko aipagarri bat Herri administrazio, Hezkuntza eta Osasun zerbitzuei dagokie, %10 inguru hain zuzen ere. Gehienbat setore horietan kontzentratzen dira Hego Euskal Herriko Kooperatibak. Azkenik, Informazio eta Komunikazio alorreko kooperatibek ere nahikoa esangura dutela ikusten dugu, nabarmentzekoa jarduera hauek kooperatibagintzan hartzen ari diren garrantzia dela eta.

2. grafika

Hego Euskal Herriko kooperatiben jarduera sektoreak. 2017



Iturria: geuk egina OVES/GEEB eta espainiar estatuko Enplegu eta Gizarte Segurantza Ministeritzaren datuetatik abiatuta.

3 Mapan Nekazaritza, abeltzaintza, basozaintza eta arrantzaren sektoreak, Manufaktura industriak, Eraikuntzak eta Merkataritza eta ostalaritza lurraldean zehar duten presentzia jaso dugu, hurrenez hurren. Adierazten dena, zehazki, zera da: jarduera sektore bakoitzak eskualde bakoitzeko kooperatiba totalengan suposatzen duen pisua.

Lehenago ere aipatzen genuen bezala, lehen sektoreak ez du presentzia handiegirik gure lurraldeetan. Are gehiago, Araba, Bizkaia eta Gipuzkoa osatzen dituzten 20 eskualdeetatik, 11 eskualdeetan lehen sektoreak kooperatiba guztien %5 baino gutxiago barnebiltzen dituzte. Aldiz, Gorbeia Inguruetan sektore honetan aritzen diren kooperatiben presentzia erlatibo handia aurkitzen dugu (%36,4), Arabako Ibarrek jarraitzen diolarik (%27,3) eta maila apalagoan Kantauri Arabarrak eta Arrati-Nerbioi eskualdeek (%9,8 eta %10,3 hurrenez hurren). Kooperatiba motekin gertatzen den bezala, beraz, Araba da (Nafarroarekin batera) lehen sektoreak garrantzia handien duen Lurralde Historikoa bere ehun kooperatiboan.

Manufaktura industriari erreparatuz gero errealitate guztiz ezberdina aurkitzen dugu, Gipuzkoa eta Bizkaiako eskualdeak direlarik kooperatiba industrialek garrantzi handiena aurkitzen dituzten lurraldeak. Debabarrena da kooperatiba industrialek maila altuena adierazten duen lurraldea, kooperatiba ehun totalarengan. Izan ere, sozietate totalen %40 industriako aktibitatea duten kooperatibek osatzen baitute eskualde honetan, beste eskualdeek aurkezten duten mailatik urrun. Jarraian, mapan ikusten dugun bezala 8 eskualde aurkitzen ditugu non kooperatiba industrialak kooperatiba guztien laurden bat suposatzen duten. Azkenik, nahiz eta eskualde arabarrek honelako kooperatiben presentzia txikiagoa duten (Errioxa Arabarra izan ezik, zeina aipatu berri dugun talde horretan kokatzen den), industria aktibitatea duten kooperatibak nahiko maila esanguratsua dute, %10 ingurukoa gutxi gora behera.

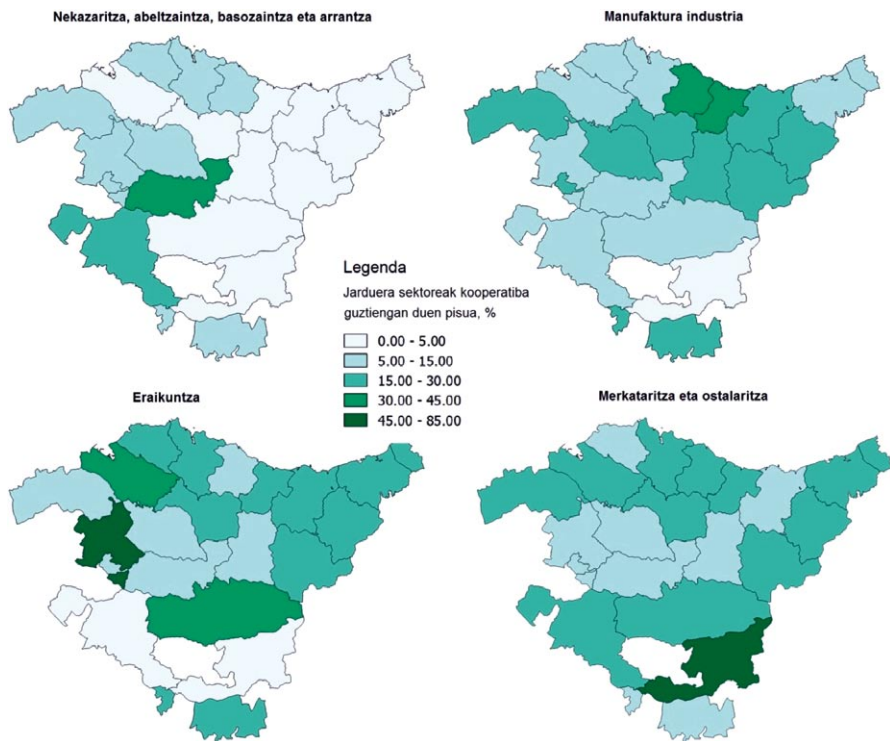
Beraz, lehen sektoreko kooperatibekin gertatzen ez den bezala (zeintzuk eskualde jakin batzuetan metatzeko joera duten), ondorioztatzen dugu kooperatiba industrialek lurralde osoan zehar presentzia handiagoa, nabariagoa eta orekatuagoa dutela.

Jada ikusi dugu Eraikuntzaren sektoreak garrantzi izugarria hartu duela Hego Euskal Herriko kooperatiba ehunean, bai eta ekonomia totalen ere. Honek eragiten du sektore honetako kooperatibak eskualde gehienetan presentzia nabarmena izatea, kooperatiba industrialekin gertatzen den bezalaxe. Kantauri Arabarrean eraikuntzan jarduten duten kooperatiben garrantzia erlatibo altuak deitzen du batik bat atentzioa (eskualdeko kooperatiba guztien %48,8 dira), Bilbo Handia eta Arabako Lautadak jarraitzen diotelarik, nahiz eta horrenbesteko aktibitate kontzentrazioa ez duten aurkezten (%30 biano gehiago).

Azkenik argi ikusi daiteke euskal eskualdeetako kooperatiben zati esanguratsu bat Merkataritza eta Ostalaritza dutela aktibitate ekonomikotzat eta kasu honetan, Eraikuntza eta Industriako kooperatibetan ikusi dugun bezala, lurralde ezarpena modu nahiko zabalean ematen dela. Are gehiago, ez dago eskualde bakar bat ere sektore hauetako kooperatiben garrantzia kooperatiba guztiengan %5ekoa baino gutxiago den. Orohar pisu hau %15-%20 bitartean aurkitzen da. Araba Mendialdean aurkitzen den kontzentrazio maila handia (bertako kooperatiben %80 Merkataritza eta Ostalaritzakoak dira) tentuz irakurri beharreko datua da, izan ere ikusi dugu 1 Mapan bertako kooperatiba kopuru totala oso baxua dela.

3. mapa

Hautaturiko jarduerak sektoreek Araba, Bizkaia eta Gipuzkoako kooperatiba guztiengan duten pisua. 2017



Iturria: geuk egina OVES/GEEBen datuetatik abiatuta.

Kooperatiben enplegua

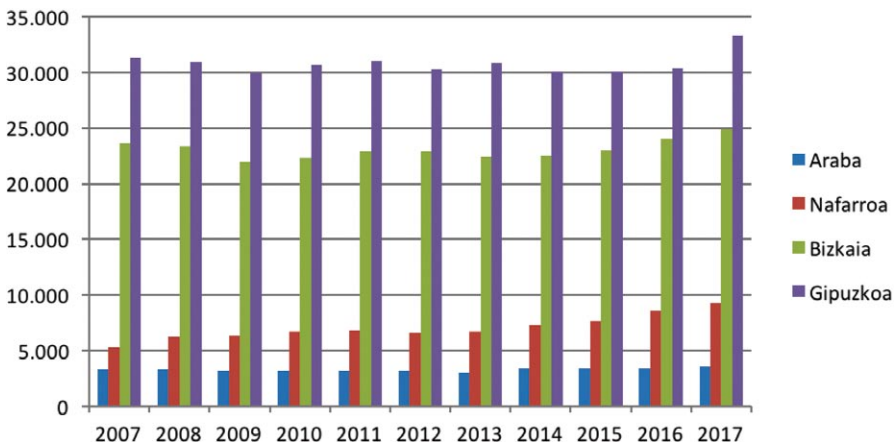
Atal honetan Hego Euskal Herriko kooperatiben enpleguaren bilakaera aztertuko dugu. Tamalez informazio hau ez dugu eskuragarri eskualdeka Lurralde Historiko bakar baterako ere, beraz analisia Araba, Bizkaia, Gipuzkoa eta Nafarroako Lurraldeak aintzat harturik egingo dugu, bai eta Hego Euskal Herri mailan ere.

Nahiz eta, lehen ikusi dugun bezala, kooperatiba kopuru gehineko Lurralde historikoa Bizkaia izan, Gipuzkoan sortzen dute euskal kooperatibek enplegu gehien, 2017 urte amaieran diferentzia hori 10.000 lanpostukoa zelarik. 3 Grafikan azaltzen den bezala, urte honen hasieran Gipuzkoako kooperatibetan 33.260 enplegu, Bizkaikoetan 24.87, Nafarroan 9.212 eta Arabakoetan 3.579 zeuden. Hau da, Hego Euskal Herri osoan, guztira, 70.928 metatzen zituzten kooperatibek.

Lurralde Historiko ezberdinei dagokien bilakaera, Grafikan ikusten den bezala, nahiko parekotsuak izan dira urte guzti hauetan zehar. Enplegu mailaren beherakada ezagutu ondoren hasierako urteetan (Gipuzkoan eta Bizkaian, batez ere), kooperatibak gai izan dira lan postu geroz eta gehiago sortu eta krisi hasierako enplegu maila gaunditzeko. Errekuperaketa horrek urte batzuetan atzerakadak ere izan ditu (2012, 2014 eta 2015 urteetan Gipuzkoako kasuan, adibidez), baina denboraldi oso kontuan hartzen badugu, hamarkadako azkeneko balantzea positiboa da.

3. grafika

Hego Euskal Herriko kooperatibetako enplegua. 2007-2017



Iturria: geuk egina OVES/GEEB eta espainiar estatuko Enplegu eta Gizarte Segurantzza Ministeritzaren datuetatik abiatuta.

Bilakaera positiboen artean Nafarroako Lurralde Historikoaren dinamika azpimarratu behar da, era berean, izan ere krisiak eztanda egin zuenetik urtez urte geroz eta enplegu gehiago sortzeko gai izan da bertako kooperatibagintza, 2012 urtean izan ezik (%2ko jaitsiera ezagutu zuen). Urte horretatik aurrera, Nafarroako Kooperatibek enpleguaren igoera benetan bizkorra ezagutu dute, 2012-2017 bitartean %40 ingurukoa.

Lau Lurralde Historikoetako enpleguaren bilakaera honen ondorioz, beraz, Hego Euskal Herriko kooperatibek ia %12ko igoera ezagutu dute hamar urteotan, ondorengo taulan ikusiko dugun bezala ekonomiak orokorrean izandako dinamikarekin erabat kontrajarria.

Hego Euskal Herria orotara hartzen badugu aztergai eta kooperatiben eta enpresa guztien enpleguaren analisi konparatua egiten badugu, goian aipatu duguna baieztatzen da. Hau da, kooperatibak gai izan dira krisiaren kolpea modu egonkor eta positiboago batean jaso eta aurre egiteko, gainontzeko ekonomia agenteen aldean, behintzat enplegu mailari dagokionez.

3. taula

Hego Euskal Herriko kooperatiben eta ekonomiaren enplegua. 2007-2017

Urtea	Hego Euskal Herriko kooperatiben enplegua	Hego Euskal Herriko enplegu totala	Koop. Pisia enplegu totalan (%)
2007	63.500	1.199.570	5,29
2008	63.770	1.219.779	5,23
2009	61.421	1.216.910	5,05
2010	62.891	1.170.344	5,37
2011	63.884	1.149.393	5,56
2012	62.970	1.136.721	5,54
2013	62.933	1.129.393	5,57
2014	63.229	1.129.235	5,60
2015	64.059	1.124.916	5,69
2016	66.378	1.144.514	5,80
2017	70.928	1.171.141	6,06

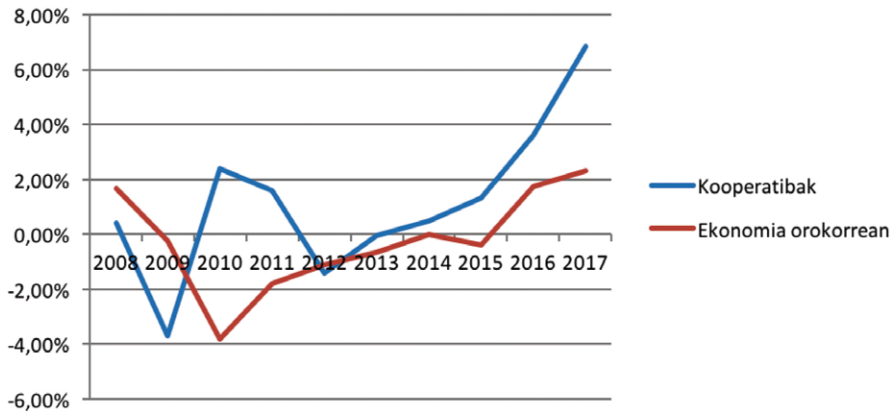
Iturria: geuk egina OVES/GEEB eta espainiar estatuko Enplegu eta Gizarte Segurantzza Ministeritzaren datuetatik abiatuta.

Ikusten dugunez krisiaren eragin negatiboak pairatu dituzte euskal kooperatibek. Horren adierazgarri da azterturiko urte guztien artean, 3 urteetan enpleguak atzerakada jasan duela, baina 3 Taulak adierazten duen bezala, eragin negatiboak latzagoak izan dira Hego Euskal Herriko ekonomiaren gain.

Ondorioz Hego Euskal Herriko kooperatiben enpleguaren pisua ekonomia osoarengan handitu egin da eta jadanik %6tik gorakoa da. Izan ere, 4 Grafikak erakusten duen bezala, soilik 3 urteetan izan du ekonomiak bilakaera hobea kooperatibek baino, enpleguaren urte batetik besterako aldakuntzari dagokionez.

4. grafika

Enpleguaren urte batetik besterako aldaketa. 2008-2017



Iturria: geuk egin a OVES/GEEB eta espainiar estatuko Enplegu eta Gizarte Segurantzza Ministeritzaren datuetatik abiatuta.

Kooperatibak eta testuinguru sozio-ekonomikoa

Aztergai dugun epealdian kooperatibek izandako bilakaeraren analisia amaitzeko, kooperatiben datuak eta hauek ezarririk dauden lurraldeetako testuinguru sozio-ekonomikoari dagozkion zenbait datu konparatuko ditugu. Horretarako, lehen azterketa saio honetan eskualde bakoitzean kooperatiben presentziak izan duen bilakaera eta langabezia tasa eta BPG³ per capita aldagaiek izandakoa erkatuko ditugu. Nafarroaren kasuan, tamalez, azterketa Lurralde Historiko mailakoa izan beharko du, jadanik aipatu dugun informazio falta dela eta.

⁴ Taulak biltzen ditu hautatu ditugun datuok. Batetik, kooperatibek eskualde bakoitzeko establezimendu⁴ kopuruan duten pisua azaltzen da. *Koope-*

³ Barne Produktu Gordina.

⁴ Teknikoki eta metodologia aldetik egokiagoa da enpresa kopurua aintzat hartzea, establezimenduen ordez, baina EUSTATEk ez ditu enpresen datuak eskualdeka eskaintzen. Aspektu hori kontuan izanda, kooperatiben pisua enpresa ehunean ⁴ Taulan jasotzen dena baino al-

ratiba dentsitatea aldagaiak, bestalde, lurralde jakin batean mila biztanleko zenbat kooperatiba dauden adierazten du. Aldagai hauek interesgarriak direla uste dugu, izan ere lurralde bakoitzeko zenbateko absolutuak soilik erabili ordez, tamaina, populazio eta ekonomi aktoreen kopuru ezberdineko lurraldeen arteko konparaketak egiten ahalbidetzen bai du, beraz, azterketa fidagarriagoak egiteko aukera ematen dute. Esan dugun bezala, taula langabezia eta BPG per capita-ren datuekin osatu dugu, egin behar dugun azterketan laguntzeko.

Lurralde Historikoei erreparatu, hasteko, jada ikusi dugu kooperatiba kopuruak gora egin duela eta horrek isla du dentsitatean, bai populazioari, bai establezimendu kopuruari dagokionez. Honela, azken hamarkadan kooperatibek enpresa ehunean duten garrantzia handitu dute, bai Hego Euskal Herri osoan, bai berau osatzen duten lau Lurralde Historikoei dagokienez. Zentzu honetan, Bizkaiak eta Gipuzkoak bilakaera benetan handia izan dute (lehenengoan kooperatiben dentsitatea bikoiztu egin da eta Gipuzkoan, berriz, %80an handitu da), Araban eta Nafarroan bilakaera apalagoa izan den bitartean.

Langabezia tasari dagokionez, alderantzizko eboluzioak jasan dituzte Lurralde Historikoen. Izan ere kasu honetan Nafarroak (eta hein txikiagoan Arabak) izan du langabezia tasaren igoerarik handiena, bikoiztu egin delarik 2007 eta 2017 urteen bitartean. Bizkaian (%55) ez da Arabaren maila berean (%66) igo tasa baina aski esanguratsua izan da. Azkenik, Gipuzkoako Lurralde Historikoa izan da langabezia tasaren bilakaera positiboena azaldu duena, %17ko igoerekin. Honela, egungo langabezia tasa Hego Euskal Herrian %10ean kokatzen da.

Lurralde Historikoen azterketa amaitzeko 2007 eta 2015 urteetako BPG per capita-ri helduko diogu. Hego Euskal Herriko lurralde guztietan, ikus dezakegunez, BPG per capita maila jaitsi egin da 2007 urtetik 2015 urteraino, beraz euskal ekonomiaren egoera makala izaten jarraitzen duenaren ideia indartzen da, ikusi dugun langabezia tasaren bilakaerarekin batera. Nafarroa eta Bizkaian batik bat, eta Gipuzkoan egungo maila krisia lehertu aurretikoarenaren parekotsua da, gutxi gora behera, baina Arabako kasuan, maila beheraketa hau oso esanguratsua izaten jarraitzen du.

Honek adierazten du zelako eragin bortitza izan duen ekonomian krisiak, ezen 8 urteren buruan oraindik Hego Euskal Herriko lurraldeak ez diren gai aurretik zuten ekoizpen mailara iristeko, BPG per capita aintzat hartuz. Aldi berean, egia da eskualdeen artean ezberdintasun esanguratsuak aurkitzen direla eta, hala, badira batzuk euren BPG per capita maila berdindu edo gainditu dutenak urte guzti horiek pasata, baina beste batzuetan, oraindik, urruti dira.

tuagoa da, enpresa kopurua establezimenduena baino apalagoa bai da (enpresa batek establezimendu bat baino gehiago izan ditzake, edota beste lurralde edo herrialde bateko enpresek ere izan ditzakete establezimenduak).

Eskualde ezberdinetan kooperatibek eta ekonomiak orokorrean izandako bilakaerari erreparatuz diferentzia handiak nabari dira, beste behin. Hala ere, antzekotasun batzuk aurkezten dituzten eskualdeak ere bereizi ditzakegu. Honela, lehen eskualde talde bat bereizten dugu, zeintzuetan kooperatiba dentsitateak bilakaera txikia duen bitartean (%20-%40 tartekoa 2007-2017 bitartean), langabezia tasaren igoera handiak jasan dituzten (%50etik %100erainoko langabezia tasaren bilakaerekin). Talde honetan Arabako eskualde gehienak aurkitzen ditugu (denak, Arabako Lautada eta Gorbeia Inguruak ez ezik), Arrati-Nerbioi bizkaitarrarekin eta Gipuzkoako Urola Kostaldearekin batera.

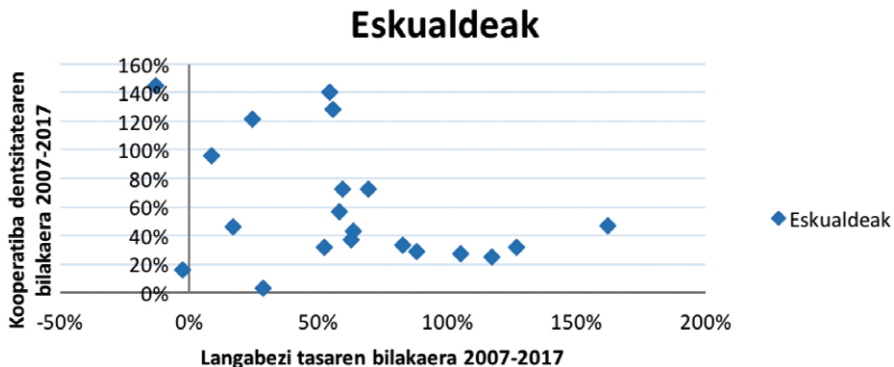
Bestalde, zenbait eskualdek bigarren talde bat osatuko lukete, kooperatiben dentsitatearen igoera esanguratsuekin batera (%50 ingurukoa) langabezia tasaren igoera Hego Euskal Herrikoaren antzekoa aurkezten duena. Bertan kokatzen dira aurreko taldean ez zeuden Arabako eskualdeak, Bizkaiako Bilbo Handia eta Gernika-Bermeo, eta azkenik, Goierri Gipuzkoan.

Hirugarren talde bat bereiz genezake, non kooperatiba dentsitateak izandako bilakaera positiboa nabarmena edo oso nabarmena izan den, langabezia tasaren igoera Hego Euskal Herriaren kasurako baino txikiagoa izan den bitartean, edo Bidasoa Behereak izan duen bezala, langabezia tasa murriztu duen (hala ere, eskualde horrek 2007 urtean zuen langabezia tasa oso altua zela adierazi behar dugu). Aipaturiko eskualdeaz gain, bertan aurkituko genituzke Donostialdea eta Lea-Artibai.

Azkenik, badira zenbait eskualde hiru talde horietan kokatu ezin ditugunak, izandako bilakaera ez bai da horietakoren batean sartzen. Honela, Tolosaldea eta Debagoienak kooperatiben dentsitatearen igoera eta langabeziaren igoera apalak aurkezten dituzte aldi berean, edota Bizkaiko aipatu ez ditugun eskualdeek kooperatiba dentsitate nabarmena izanik, langabezia tasaren igoera handiak dituzte.

5. grafika

Kooperatiba dentsitate eta langabezia tasaren bilakaera eskualdeka. 2007-2017



Iturria: geuk egina OVES/GEEB eta EUSTATen datuetatik abiatuta.

4. taula

Hego Euskal Herriko kooperatiben eta ekonomiaren bilakaera. 2007, 2017

Eskualdea / Lurralde Historikoa	2007				2017			
	Koop. Pisua establezimendu totalen	Kooperatiba dentsitatea	Langabezia tasa	BPG p/c (€)	Koop. Pisua establezimendu totalen	Kooperatiba dentsitatea	Langabezia tasa	2015 urteko BPG p/c indizea (100=2007 urtea)
Arabako Ibarrek	1,85	1,45	6,7	54.740	1,64	1,82	14,5	99,7
Arabako Lautada	1,19	1,01	9,1	34.757	2,04	1,45	14,9	95,6
Araba Mendialdea	1,50	1,26	4,6	39.206	1,29	1,66	10,4	92,8
Errioxa Arabarra	1,87	2,39	8,2	61.859	1,73	3,04	16,8	91,1
Gorbeia Inguruak	1,45	1,46	6,3	55.275	2,58	2,52	10,1	76,9
Kantauri Arabarra	1,28	0,92	8,3	38.408	1,74	1,18	15,6	87,9
ARABA	1,24	1,08	8,9	37.114	1,97	1,51	14,8	93,7
Arrati Nerbioi	1,11	0,92	7,8	32.203	1,53	1,22	14,3	81,5
Bilbo Handia	0,54	0,51	11,5	30.616	1,51	1,22	17,7	100,8
Durangaldea	0,93	0,77	7,9	38.300	1,81	1,34	13,3	97,1
Enkartzioak	1,38	1,13	7,5	23.966	1,98	1,66	19,6	75,6
Gernika-Bermeo	0,57	0,46	10,0	25.846	1,41	1,05	15,5	98,2
Plentzia-Mungia	0,48	0,39	11,0	26.521	1,13	0,85	13,6	93,8
Lea-Artibai	1,34	1,02	12,1	26.289	2,05	1,49	14,1	102,1
BIZKAIA	0,61	0,56	10,9	30.637	1,53	1,22	16,9	99,0
Bidasoa Beherea	0,64	0,71	18,8	25.926	2,01	1,74	16,3	99,1
Debarrena	0,75	0,66	9,7	29.789	1,19	0,86	14,8	101,0
Debagoiena	2,94	2,25	12,1	42.974	4,17	2,62	11,8	85,1
Donostialdea	0,63	0,72	11,9	32.535	1,53	1,41	12,9	102,9
Goierri	1,52	1,31	7,3	38.112	2,88	2,05	11,6	87,9
Tolosa	1,09	1,07	9,6	33.173	1,37	1,11	12,4	88,9
Urola Kostaldea	0,89	0,83	8,2	30.973	1,39	1,14	13,3	94,0
GIPUZKOA	0,91	0,94	11,3	32.931	1,82	1,52	13,2	97,0
NAFARROA	0,64	0,50	4,3	29.451	0,97	0,75	9,63	99,1

Iturria: geuk egina OVES/GEEB, espainiar estatuko Enplegu eta Gizarte Segurantzza Ministeritza, EUSTAT eta INEren datuetatik abiatuta.

5. Ondorioak

Ikerlan honetan Hego Euskal Herriko kooperatiba ehunaren azterketa egin nahi izan dugu, horretarako 2017ko datuak erabiliz. Gainera, arreta berezia jarri diogu krisia lehertu zenetik gaur egun arte sektoreak izan duen bilakaerari, kooperatiba kopuruak eta enpleguak izan duten jarrera jomugan jarriz. Izan ere, egungo kooperatiben ezaugarri nagusiak ezagutzeaz gain, gure helburua, lurralde batean kooperatiben presentzia handiago edo txikiagoak ea eraginik izan duen jakitea zen, krisi ekonomikoaren ondorioak pairatzeko orduan.

Honela, kooperatibak Hego Euskal Herri osoan zehar aurkitzen ditugula egiaztatu dugu, batez ere Bizkaia eta Gipuzkoako Lurralde Historikoetan, Arabak duelarik presentzia txikiena. Bestalde, datu desagregatuak faltan izanik, Nafarroako eskualdeetako kooperatiben ezarpena ez dugu ezagutu ahal izan.

Bestalde, Lurralde Historiko ezberdinetan aurki daitezkeen kooperatiben izaera eta jardunari dagokionez, desberdintasunak daudela ikusi dugu, baita eskualdeen artean ere. Kooperatiba motari dagokionez, esaterako, nahiz eta Hego Euskal Herri osoan lan elkartukoak diren nagusi, Nafarroan (eta Araban era xumeagoan) nekazaritzako kooperatibek ere garrantzi erlatibo nabarmena dute, Bizkaia eta Gipuzkoan ez bezala.

Jarduera sektoreari dagokionez kooperatiben jardueraren tertziarizazio prozesu bat ematen ari dela ere nabaria da eta, aipatzekoa da, era berean, Eraikuntzako sektoreak duen garrantzia, etxebizitzako kooperatibek duten presentzia handiarengatik Araba, Bizkaia eta Gipuzkoako Lurralde Historikoetako eskualdeetan zehar.

Hasieran planteatu dugun hipotesiari dagokionez, zaila da bildu eta aztertu ahal izan ditugun datuekin ondorio garbirik ateratzea, eta beraz, lurralde jakin bateko ehun ekonomikoan kooperatibek duten garrantziak ea krisiari lurralde horrek hobeki eusten dion ala ez determinatzea ezinezkoa egin zaigu. Izan ere, nahiz eta badirudien zenbait lurraldeetan aztertutako datuek korrelazio jakin bat adierazten dutela, hau ez da kasu guztietan betetzen eta, beraz, aldagai gehiago kontuan hartu beharko lirakeke, ezinbestean.

Hala ere, zalantzarik gabe baieztatu dezakegu kooperatibek gainontzeko enpresek baino portaera hobea izan dutela krisia lehertu zenetik, sozietate kopuruari eta enplegu mailari erreparatzen badiegu. Berezi aipagarria da, zentzu honetan, Nafarroako kooperatibek izan duten bilakaera azken urteetan, enpleguak nabarmen egin duelarik gora. Ondorioz, erakunde hauek Hego Euskal Herrian duten presentzia geroz eta handiagoa dela ikusi dugu.

6. Bibliografia

- Barragué, B. eta Zalakain, J. (koord) (2017): «*Repensar las políticas sociales: redistribución e inversión social*». Editorial grupo 5. Madrid.
- Bouchard, M.J. eta Richez, N. (2010): «*L'évaluation de l'économie sociale, une perspective critique et internationale*». Économies et solidarités. Vol. 39, 1 zenbakia.
- Bretos, I. (2015): «*Medición y Visibilización de la Economía Social en el País Vasco: Dificultades, Aproximaciones y Propuestas desde el Observatorio Vasco de Economía Social*». REVES-Gizarte Ekonomiaren Euskal Aldizkaria, 12 zenbakia. Euskal Herriko Unibertsitateko Argitalpen Zerbitzua.
- Bretos, I. eta Morandeira, J. (2016): «*La economía social ante la actual crisis económica en la Comunidad Autónoma del País Vasco*». REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos, 122 zenbakia, 7-33 orrialdeak. DOI: 10.5209/rev_REVE.2016.v122.52020.
- CICOPA (2017): «*Cooperatives and Employment. Second Global Report. 2017. Contribution of cooperatives to decent work in the changing world of work*». Eskuragarri (kontsulta 2018/07/04ean egina): <http://test.cicopa.coop/wp-content/uploads/2018/01/Cooperatives-and-Employment-Second-Global-Report-2017.pdf>
- Engels, F. (1970): «*El origen de la familia, la propiedad privada y el estado*». Editorial Fundamento. Madrid.
- García, M. (2017): «*Crisis económica y economía social*». REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos, 126 zenbakia, 74-93 orrialdeak.
- Gil, I (2002): «*Cooperativismo obrero, consejismo y autogestión socialista. Algunas lecciones para Euskal Herria*». Euskal Herria.
- Merino, S. (2005): «*Los orígenes del cooperativismo moderno y el socialismo premarxista*». REVES-Gizarte Ekonomiaren Euskal Aldizkaria, 1 zenbakia. Euskal Herriko Unibertsitateko Argitalpen Zerbitzua.
- Monzón, J.L. (koord.) (2012): «*El Cooperativismo ante la globalización*». Ekonomia 79 zenbakia. Vitoria-Gasteiz.
- Monzón, J.L. eta Chaves, R. (2017): «*Evolución reciente de la Economía Social en la Unión Europea*». Comité Económico y Social Europeo. Bruselas.
- Morgan, L.H. (1987): «*La sociedad primitiva*». Editorial Endymion. Madrid.
- Nazioarteko Kooperatiba Aliantza (1995): Asanblada Orokorra. Manchester.
- Olabarri, I. (1985): «*Tradiciones cooperativas vascas*». En Euskal Herria: Historia y sociedad. Caja Laboral Popular. Bilbo.
- Sala, M., Farré, M. eta Torres, T. (2014): «*Un análisis del comportamiento cíclico de las cooperativas y sociedades laborales españolas y su relación con la actividad económica*». REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos, 115 zenbakia, 7-29 orrialdeak. DOI: 10.5209/rev_REVE.2014.v115.45279.
- Smith, S. eta Rothbaum, J. (2013): «*Cooperatives in a Global Economy: Key Economic Issues, Recent Trends, and Potential for Development*». Policy Paper No. 68, Institute for the Study of Labor (IZA), Bonn, Alemania.

- Uriarte, R (1988): «Estructura, desarrollo y crisis de la siderurgia tradicional vizcaina (1700-1840)». Euskal Herriko Unibertsitateko Argitalpen Zerbitzua.
- Zelaia, A. (1997): «*Kooperatibak Euskal Herrian*». Udako Euskal Uniberstitatea. Bilbo.

Webgrafia

- Enplegu eta Gizarte Segurantzza Ministeritza. Espainiar estatua (azken kontsulta: 2018.09.25).
- EUSTAT-Euskal Estatistika Erakundea (azken kontsulta: 2018.09.20)
- INE (azken kontsulta: 2018.09.20).
- OVES/GEEB-Gizarte Ekonomiako Euskal Behatokia (azken kontsulta: 2018.09.10).

Los sistemas de indicadores de gestión en la experiencia cooperativa de las ikastolas. Una investigación en curso

*Management indicator systems in the cooperative
experience of Ikastolas. An ongoing research study*

Unai DEL BURGO GARCÍA y María Jesús LUENGO VALDERREY

Profesores de la UPV/EHU
Investigadores de GEZKI

DOI: 10.1387/revs.20518

Fecha de entrada: 07/05/2018

Fecha de aceptación: 07/09/2018

Sumario: 1. Introducción.—2. Las entidades de economía social y solidaria y sus características específicas en el ámbito de la gestión.—3. Los sistemas de información para la gestión en el ámbito empresarial.—4. Los sistemas de información para la gestión de las EESS. 4.1. La contabilidad de gestión en las entidades sin ánimo de lucro. 4.2. La contabilidad de gestión en las cooperativas. 4.3. Dualidad socioeconómica, gestión equilibrada, caos y flexibilidad.—5. El movimiento cooperativo de las ikastolas. 5.1. El cooperativismo de enseñanza como tercera vía en el sistema educativo. 5.2. El movimiento cooperativo de las Ikastolas. 5.2.1. Las ikastolas como centros de enseñanza de participación social. 5.2.2. Las ikastolas como organizaciones de naturaleza no lucrativa y de interés general. 5.2.3. Las ikastolas como organizaciones avanzadas en gestión. 5.2.4. Las ikastolas como movimiento social. 5.2.5. Observancia del principio «Cooperación entre cooperativas». 5.2.6. Conclusión: un objeto de investigación de gran interés.—6. Parte empírica: metodología aplicada y fases de nuestro estudio. 6.1. Perspectiva utilizadas. 6.2. Fases.—7. Fases exploratorias: el interés por parte de las ikastolas de desarrollar un sistema propio de indicadores de gestión. 7.1. Fase exploratoria, mediante metodología cualitativa (entrevista en profundidad). 7.1.1. Descripción general de la Ikastola. 7.1.2. Sistemas de contabilidad. 7.1.3. Sistemas de gestión de la calidad. 7.1.4. Gestión estratégica. 7.1.5. Conclusiones generales y pasos a seguir. 7.2. Fase exploratoria cualitativa (entrevista en profundidad) para el diseño y puesta en marcha de la fase cuantitativa (encuestas).—8. Conclusiones.—9. Referencias.

Resumen:

Las Entidades de Economía Social y Solidaria (EESS) tienen unas características especiales que las diferencian del resto de entidades empresariales: en estas en-

tidades, los objetivos económicos son instrumentos para la consecución de sus objetivos sociales. A esta característica la denominaremos «la dualidad socio-económica» de las EESS, es decir, la necesidad de mantener un equilibrio económico y social en la gestión de estas organizaciones.

Para gestionar de manera racional y formal la «dualidad socio-económica» o equilibrio entre lo económico y lo social en las EESS, se hace necesario diseñar sistemas de indicadores de gestión de carácter integral, holístico o equilibrado, en función de las necesidades concretas de información de las diferentes tipos de EESS: un instrumento de gestión que preservará el equilibrio entre los indicadores financieros y no financieros. El fin último de este instrumento de información es ayudar a conseguir la «gestión equilibrada» de este tipo de organizaciones (Del Burgo y otros, 2014).

El presente artículo tiene como finalidad socializar, desde el Instituto GEZKI de la UPV/EHU, una investigación empírica de carácter inductivo que abordará el tema expuesto: tras unas fases preliminares (fase descriptiva bibliográfica y fases exploratorias, descriptivas-valorativas de las prácticas reales en el ámbito de la gestión empresarial: sistemas de información formalizados para la planificación, el control y la toma de decisiones), nos centraremos finalmente en una fase propositiva o prescriptiva, donde propondremos a las diferentes entidades medidas concretas de mejora en sus sistemas de información para la gestión empresarial. Nuestra finalidad última es llegar a diseñar un sistema de indicadores de gestión que facilite la gestión equilibrada de las EESS elegidas como objeto de estudio.

En concreto, como estudio de caso múltiple, hemos elegido la experiencia cooperativa de las Ikastolas, un grupo de cooperativas de enseñanza formado por 110 centros educativos, con cerca de 56.000 alumnos y 5.000 trabajadores, constituida bajo la fórmula jurídica de cooperativa europea, desarrollando su actividad en la Comunidad Autónoma del País Vasco, Navarra e Iparralde. Las ikastolas se han desarrollado como un movimiento social muy arraigado en el territorio, destinado a impulsar el uso del euskara y la cultura vasca mediante un modelo de educación de calidad e innovador, organizado bajo la fórmula cooperativa y la participación de toda la comunidad educativa en cooperación con lo público. En el ámbito de la gestión, a partir de la década del 2000 las ikastolas han innovado también en las áreas de la planificación, el control y la toma de decisiones, sobre todo mediante la implementación de diferentes modelos de gestión de la calidad total (Del Burgo, 2013).

Es por todo ello, por lo que opinamos que las Ikastolas son un objeto de estudio sumamente interesante para analizar el fenómeno de gestión que pretendemos entender y mejorar en el seno de las EESS: un grupo auto-coordinado de organizaciones sin ánimo de lucro y de carácter social, con intención firme de mejorar sus procesos de gestión.

Palabras clave:

Economía social y solidaria, control de gestión, sistemas de indicadores de gestión, calidad total, Balanced Scorecard, Cuadro de Mando Integral, cooperativas de enseñanza, Ikastolas.

Abstract:

Solidary and Social Economy Entities (SSEE) bear special features that set them apart from other business entities. With these entities, economic objectives are instruments to achieve their social objectives. We call this characteristic «the socioeconomic duality» of SSEEs, meaning the need to keep a socioeconomic balance in managing these organisations. To rationally and formally manage this «socioeconomic duality» or balance between the economic and the social aspect of SSEEs, it is necessary to design management integrator systems that are integral, holistic or balanced, based on the specific informational needs of different kinds of SSEEs: a management instrument that keeps the balance between financial and non-financial indicators. The purpose of this informational instrument is to help attain «balanced management» for this kind of organisation (Del Burgo et al, 2014). This article aims, through the UPV/EHU GEZKI Institute, to socialise an empirical inductive research work to address the issue at hand: after preliminary phases (bibliographical descriptive phase and exploratory phases, descriptive-valuation phases of real practises in company management: formalised information systems to plan, control and make decisions), we finally focus on a phase to propound or recommend, proposing specific measures to different entities to improve their information systems for business management. Our ultimate goal is to design a management indicator system to facilitate balanced management for the SSEEs selected as object of study. Specifically, as a multiple case study, we selected the Ikastolas' cooperative experience, a group of teaching cooperatives comprising 110 educational centres, with approximately 56,000 students and 5,000 employees, established under the European cooperative legal formula, conducting its activity in the Autonomous Community of the Basque Country, Navarre and Iparralde. Ikastolas have developed as a deeply-rooted social movement in the territory, designed to foment the use of the Basque language and culture by means of a quality, innovative education model, organised under a cooperative, participatory formula for the entire educational community in cooperation with the public. As far as management is concerned, beginning in the 2000s, Ikastolas have also innovated in planning, control and decision-making, especially by implementing different total quality management models (Del Burgo, 2013). This is why we believe that the Ikastolas are a highly interesting study target to analyse the phenomenon of management that we aim to understand and improve with SSEEs: a self-coordinated group of not-for-profit social organisations, with the firm intent to improve their management processes.

Keywords:

Social and solidary economy, management control, management indicator systems, total quality, Balanced Scorecard, Comprehensive Dashboard, teaching cooperatives, Ikastolas.

1. Introducción

Son pocos los ámbitos de la empresa que sean más importantes que la medición de sus procesos y resultados. Más allá de la rendición de cuentas, desde el punto de vista de la gestión, los sistemas de información formalizados son totalmente necesarios para la planificación, control y toma de decisiones en el ámbito empresarial.

Entre los sistemas de información formalizados, destaca uno entre todos ellos: la contabilidad. Comúnmente, al hablar de contabilidad nos referimos a la contabilidad tradicional de carácter económico-financiero: la contabilidad financiera y la contabilidad de gestión. La primera, destinada sobre todo a la rendición de cuentas. La segunda, dividida en dos ramas casi exclusivas de la gestión interna de las organizaciones, la contabilidad de costes y la contabilidad presupuestaria.

Esta contabilidad tradicional no mide los resultados empresariales en variables clave en el largo plazo, como son las variables no financieras. Es incapaz para realizar dicho cometido. Por ello, la contabilidad tradicional ha evolucionado hacia la denominada contabilidad de dirección estratégica (Del Burgo y Malles, 2010). Es en esta última donde se han desarrollado los diferentes sistemas de indicadores para la gestión empresarial de carácter multidimensional (financiero y no financiero); entre ellos, el más famoso, el Cuadro de Mando Integral (CMI) o «Balanced Scorecard». No obstante, también podemos encontrar otros instrumentos para la gestión de la información financiera y no financiera en áreas como la contabilidad social o la medición de la responsabilidad social corporativa y la gestión de la calidad total (Del Burgo y Luengo, 2013).

En comparación con las tradicionales organizaciones empresariales de carácter capitalista, las Entidades de Economía Social y Solidaria (EESS) tienen unas características especiales que las diferencian del resto de entidades empresariales: al igual que en las entidades de carácter público, los objetivos y fines económicos de las EESS son instrumentos para la consecución de sus fines últimos, a saber, los objetivos de carácter social. Lo económico es un instrumento sumamente importante, pero únicamente un instrumento, al fin y al cabo. A esta característica la denominaremos «la dualidad socio-económica» de las EESS, es decir, la necesidad de mantener un equilibrio económico y social en la gestión de estas organizaciones.

Para gestionar de manera racional y formal la «dualidad socio-económica» o equilibrio entre lo económico y lo social en las EESS, se hace necesario diseñar sistemas de indicadores de gestión de carácter integral, holístico o equilibrado, en función de las necesidades concretas de información de las diferentes tipos de EESS: un instrumento de gestión que preservará el equilibrio entre los indicadores financieros y no financieros. El fin úl-

timo de este instrumento de información es ayudar a conseguir la «gestión equilibrada» de este tipo de organizaciones (Del Burgo y otros, 2014).

Existen ciertos instrumentos, ya mencionados anteriormente, que pueden servir de modelo, tales como el CMI o sistemas de indicadores de gestión inspirados en el modelo EFQM. No obstante, cada organización o grupo diferenciado de EESS tiene que diseñar sus propios sistemas de indicadores de gestión según sus necesidades informativas. Aquí radica el fundamento último de la investigación que presentamos en el presente artículo: el estudio de un caso concreto.

La finalidad del presente artículo es socializar una investigación en curso: proponemos realizar un estudio empírico de carácter inductivo, que tras unas fases preliminares, se centre finalmente en una fase prepositiva, donde propondremos a las diferentes entidades medidas concretas de mejora en sus sistemas de información para la gestión empresarial. Nuestra finalidad última es llegar a diseñar un sistema de indicadores de gestión que facilite la gestión equilibrada de las EESS elegidas como objeto de estudio.

En concreto, hemos elegido, como estudio de caso múltiple, la experiencia cooperativa de las Ikastolas: éstas se han desarrollado como un movimiento social muy arraigado en Euskal Herria, destinado a impulsar el uso del euskara y la cultura vasca mediante un modelo de educación de calidad e innovador, organizado bajo la fórmula cooperativa y la participación de toda la comunidad educativa en cooperación con lo público, todo ello organizado bajo los parámetros fijados por ciertos modelos de gestión avanzada (Del Burgo, 2013).

Es por todo ello por lo que opinamos que las Ikastolas son un objeto de estudio atractivo para analizar el fenómeno de gestión que pretendemos abordar. Nuestra finalidad es entender y mejorar este «fenómeno empresarial». Para ello, desde GEZKI vamos a trabajar en estrecha cooperación con las propias ikastolas, compartiendo con ellas tanto la valoración de sus prácticas en materia de gestión, como las medidas de mejora que les vamos a proponer. El producto final de la investigación será un sistema de indicadores que facilite la gestión equilibrada del dualismo socio-económico de este tipo de EESS.

En el presente artículo, tras abordar una síntesis del marco teórico de nuestro proyecto de investigación (apartados 2.º, 3.º, 4.º y 5.º), pasaremos a explicar cómo analizaremos en la realidad las cuestiones señaladas en esa misma parte teórica: presentaremos la metodología empírica propuesta y sus fases, y expondremos los resultados de la fase empírica primera que se corresponde con un estudio exploratorio medidor de las potencialidades reales de nuestra investigación. Finalmente, en las conclusiones del presente documento, haremos una síntesis de las claves de nuestro proyecto de investigación en curso.

2. Las entidades de economía social y solidaria y sus características específicas en el ámbito de la gestión

Encontramos multitud de términos en la literatura científica para delimitar el concepto de Tercer Sector, y ello dificulta enormemente dicha labor de delimitación. Encontramos tres conceptos principales que tratan de aclarar este tercer sector, diferenciándolo de la economía pública y de la economía capitalista (Sajardo y Chaves, 2006: 91-92): el sector no lucrativo (Salomon y Aneheier, 1992), la economía social (Monzón, 2006: 11-12) y la economía solidaria (Borcaga y Alceste 2003: 41-42).

En el presente trabajo, partiremos de un punto de vista integrador en relación a todos estos conceptos, de manera que vamos a utilizar el término Economía Social y Solidaria para aglutinar tanto a las entidades tradicionales situadas en la Economía Social (tales como las cooperativas, sociedades laborales y mutualidades), como a las organizaciones sin ánimo de lucro (asociaciones y fundaciones). Además, incluiremos también a las nuevas formas de emprendimiento social encuadradas en la Economía Solidaria.

La razón de que utilicemos dicho punto de vista integrador, es que, en nuestra opinión, todas las organizaciones citadas poseen la misma naturaleza específica en su gestión empresarial: en comparación con las tradicionales organizaciones empresariales de carácter capitalista, las EESS tienen unas características especiales que las diferencian del resto de entidades empresariales. Al igual que en las entidades de carácter público, los objetivos y fines económicos de las EESS son instrumentos para la consecución de objetivos de carácter social, de carácter mutualista en algunos casos (servicio a sus socios) y de interés general en otros (servicio a la sociedad). De esta manera, las variables sociales cobran una importancia clave en la gestión de las EESS, ya que nos informan sobre la consecución de sus fines sociales. Ello no quiere decir que las variables económico-financieras (tradicionalmente, las variables clave en las entidades de corte capitalista) no tengan una importancia notoria en las EESS. No obstante, no son el fin último de este tipo de entidades, sino que son un instrumento para asegurar la consecución de sus fines sociales.

Esta dialéctica entre fines sociales y económicos se da de la manera más contundente posible en las cooperativas, ya que por un lado son empresas y por otro, asociaciones de personas (Agirre, 2001: 100): los fines económicos son importantes, pero los sociales son imprescindibles. Esto es lo que denominaremos a efectos del presente trabajo, la dualidad socio-económica de las EESS, que entiende lo económico supeditado a lo social. Dicha dualidad tiene que ser gestionada de manera equilibrada. Con esto hacemos referencia a la «gestión equilibrada» de las EESS (Cid, 2005).

Dicha gestión equilibrada puede realizarse mediante métodos informales (cultura empresarial, intuición personal...) o mediante métodos formales. Con éstos últimos hacemos referencia a los sistemas formalizados de información empresarial, y serán los que vamos a analizar en este trabajo.

3. Los sistemas de información para la gestión en el ámbito empresarial

Son pocos los ámbitos de la empresa que sean más importantes que la medición de sus procesos y resultados. Más allá de la rendición de cuentas, desde el punto de vista de la gestión, los sistemas de información formalizados son totalmente necesarios para la planificación, control y toma de decisiones en el ámbito empresarial.

El Control de Gestión es el conjunto de instrumentos que posee la dirección de la empresa para asegurar y controlar el cumplimiento de sus objetivos. Mediante dichos instrumentos, la dirección planifica y mide los cometidos y rendimientos de las personas y grupos de la organización: la dirección controla los resultados previstos, calculando las desviaciones ocurridas con respecto a los resultados realmente existentes. Para dicho control de la gestión, la dirección tiene que disponer de la información necesaria, de calidad y de manera oportuna, es decir, la información justa y necesaria en el momento oportuno (Amat, 2003).

Entre los sistemas de información necesarios para desempeñar el control de la gestión, la contabilidad es la disciplina más importante de la que dispone la dirección. Podemos clasificar el concepto de contabilidad en tres tipos o ramas (Azkue y Zubiaur, 1996; Heras, 2004: 268):

- i. Contabilidad financiera: es la contabilidad preparada para la rendición de cuentas de la empresa, en el ámbito económico-financiero. De hecho, dicha información es utilizada por terceras personas ajenas a la empresa, para valorar la misma desde el punto de vista económico-financiero (inversores, acreedores, administraciones públicas, sindicatos...). No obstante, la información dada por la contabilidad financiera también es utilizada por la dirección para tener una fotografía general de la situación económica-financiera de la empresa, y poder así tomar decisiones de manera racional. Hablamos del análisis de los estados financieros.
- ii. Contabilidad de gestión: se trata de la contabilidad desarrollada para dar apoyo informativo a la toma de decisiones sobre la gestión operativa y táctica de la organización, ofreciendo a la dirección información económica adecuada y oportuna, analizada e interpre-

tada «a medida» de las necesidades de la organización, sin modelos estandarizados como es el caso de la contabilidad financiera. Hablamos de la contabilidad de costes y la contabilidad presupuestaria.

- iii. Contabilidad de dirección estratégica: es la información sistematizada para la toma de decisiones a largo plazo, es decir, la toma de decisiones estratégicas. Su función es la planificación y el control estratégicos. Dicha contabilidad abarca todo el proceso estratégico de la organización: el diagnóstico continuo de la empresa (interno y externo), formulación de objetivos y elección de la estrategia adecuada para su consecución, planificación, programación, presupuestación a largo plazo y control de resultados. El máximo exponente de la contabilidad de dirección estratégica es el denominado Cuadro de Mando Integral o Balanced Scorecard, además de los sistemas de indicadores de gestión del modelo EFQM y otros modelos de Calidad Total (Álvarez y Blanco, 2001).

De cara a la gestión empresarial, y no tanto de cara a la rendición de cuentas, la contabilidad es el sistema de información que facilita la planificación, el control de la gestión y la toma de decisiones en el ámbito interno organizacional, de manera que la contabilidad recopila, sistematiza, analiza, interpreta y comunica la información necesaria y oportuna para facilitar los procesos citados. Estamos hablando del marco contable para las decisiones estratégicas en el ámbito empresarial (AECA, 2003a: 21).

No obstante, al hablar de contabilidad, nos viene inevitablemente a la mente la información económico-financiera. Lo cierto es que este tipo de contabilidad económico-financiera tiene importantes problemas para apoyar la toma de decisiones estratégica o largo plazo en el ámbito empresarial. Lo más importante no suele medirse únicamente mediante variables económico-financieras. Para la medición «a priori» (planificación) y «a posteriori» (control) de cualquier organización, además de las tradicionales magnitudes monetarias, es necesario controlar otras variables de carácter más multidimensional o integral (AECA 2001; Esther, 2003).

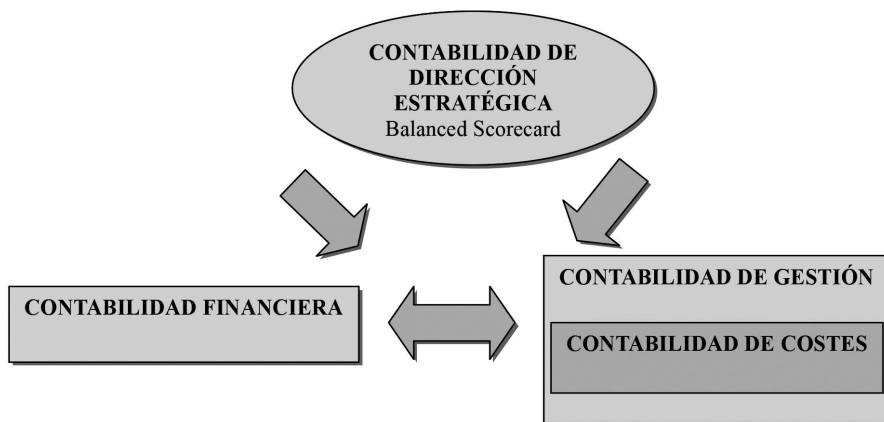
La contabilidad financiera y la contabilidad de gestión, es decir, los tradicionales sistemas de información contable, tienen serios problemas y obstáculos para planificar y controlar la gestión en el entorno dinámico actual, donde la medición de variables no monetarias como la calidad de lo ofertado y la satisfacción de las personas, se convierten en elementos estratégicamente más importantes que las variables meramente monetarias (AECA, 2002: 17-20; Amat, 2003: 213-236).

Por ello, la contabilidad ha evolucionado hacia la medición de variables multidimensionales de carácter no monetario, sin dejar de lado el control

continuo sobre las variables económico-financieras. Para dicha evolución, la contabilidad ha diseñado los sistemas de indicadores de gestión de carácter integral (Blanco, 2008: 255), que incluyen indicadores monetarios y no monetarios, tanto cuantitativos como cualitativos.

Imagen 1

Marco contable para la toma de decisiones estratégicas



Fuente: AECA, 2003a: 33).

En esencia, lo cualitativo se convierte en estratégico en el ámbito empresarial mercantil y capitalista, por encima de lo meramente monetario. Un ejemplo de la importancia de lo cualitativo aparece reflejado en el desarrollo que han tenido en las últimas décadas los modelos de gestión de la calidad total. El exponente europeo en este ámbito de la gestión empresarial es el modelo EFQM, una propuesta de modelo de gestión de la calidad total ideado por la organización privada European Foundation for Quality Management. El objetivo de dicho modelo es desarrollar los sistemas de gestión de las entidades en función de la mejora continua y la auto-evaluación con respecto a los principios de la excelencia empresarial (Aguirre y otros, 2006: 319).

En lo que al presente trabajo se refiere, no nos interesa citar el EFQM y sus sistema de indicadores desde el punto de vista de la rendición de cuentas o mejor dicho, desde la interpretación de dicho modelo como certificación, sino desde el punto de vista del control de la gestión. De hecho, el modelo EFQM y cualquier modelo de gestión de la calidad total, se constituyen como modelos holísticos, multidimensionales o integrales de control de la gestión (Dahlgaard-Park, 2008: 111-112).

Así, estos modelos van más allá de la certificación y de los premios: son complejos sistemas de indicadores de gestión empresarial de carácter integral, destinados a la mejora continua mediante la medición de procesos y resultados. Instrumentos adecuados para la autoevaluación y para la comparación con respecto a un ideal prefijado (Blanco, 2008: 334). El modelo EFQM se apoya en sistemas de información formalizados (Luengo, 2009: 102), es decir, en sistemas de indicadores de gestión, instaurando una cultura de toma de decisiones racional fundamentada en el análisis de datos y limitando la toma de decisiones de carácter intuitiva. (AECA, 2003b: 33).

Tal y como afirma (Amat, 2003: 34), cuanto mayor es la complejidad de la organización (muchas veces en función de su tamaño), se hace más necesario contar con sistemas de información para la gestión de carácter formalizados, recurriendo de forma más limitada a la intuición o a otros métodos de control empresarial.

4. Los sistemas de información para la gestión de las EESS

Si bien el apartado primero nos hemos posicionado a favor de una visión integradora del Tercer Sector (bajo el término «Economía Social y Solidaria»), a la hora de analizar la gestión de las EESS, tenemos que dividir dicho análisis en los dos subgrupos mayoritarios: las entidades sin ánimo de lucro y las cooperativas. La razón de esta división es que la literatura científica en materia de gestión de EESS no realiza un análisis integrador de dicha disciplina, sino que se centra en los dos grupos que acabamos de señalar.

4.1. La contabilidad de gestión en las entidades sin ánimo de lucro

Para lograr sus objetivos, las entidades sin ánimo de lucro deben gestionarse de manera económicamente eficiente y socialmente eficaz. Para ello, deben diseñar y utilizar sistemas de información de gestión propios adaptados a sus necesidades informativas (AECA, 2001: 13).

Según (Drucker, 1990), las entidades sin ánimo de lucro debieran aprender de las tradicionales empresas mercantiles capitalistas en lo que al diseño e implementación de sistemas de información formalizados se refiere, dado el contexto socioeconómico altamente competitivo en el que desarrollan estas su actividad.

En este sentido, analizaremos las diferentes herramientas que la contabilidad de gestión aporta al sector no lucrativo, en concreto, la contabilidad de costes, la contabilidad presupuestaria y los sistemas de indicadores de gestión.

En relación a la contabilidad de costes, los expertos rechazan la posibilidad de diseñar un único sistema de contabilidad de costes para el sector no lucrativo (AECA, 2001: 28), dado que las organizaciones de este sector abarcan multitud de actividades económicas, tales como educación, servicios sociales, reciclaje, etc. Además, se recalca expresamente que la contabilidad de costes no difiere en el sector sin ánimo de lucro con respecto al sector lucrativo (AECA, 2001: 31). De hecho, lo que caracteriza a cada sistema de contabilidad de costes no es la forma jurídica de cada organización, sino la naturaleza de su propia actividad (industrial, servicios...). No obstante, algunos expertos sí proponen genéricamente ciertos tipos de contabilidad de costes para las organizaciones sin ánimo de lucro, tales como los sistemas de contabilidad de costes por programas (AECA, 2001: 38-40) y el sistema de costes por actividades o ABC (Bellostas y otros, 2008: 102).

En lo que a la contabilidad presupuestaria se refiere, los expertos tienen varias propuestas para aplicar al sector, tales como: los presupuestos por programas (AECA, 2001: 49-67), asegurando la participación de los responsables de cada proyecto en la confección del presupuesto; presupuestos de base cero, de manera que cada partida de gasto se debe justificar para que sea incluida en el presupuesto, a diferencia del presupuesto incremental, en el que apoyándonos en los datos históricos del ejercicio anterior, las partidas se incrementan en un porcentaje dado (AECA, 2001: 49-51).

No obstante, la contabilidad presupuestaria tiene ciertas diferencias en su aplicación al sector no lucrativo (AECA, 2001: 50-51):

- Tal y como ocurre en el sector público, en el sector no lucrativo el presupuesto depende directamente de la financiación que podamos atraer: es decir, el nivel de gasto de cada proyecto o programa depende de la financiación lograda para su ejecución. Los ingresos limitan el presupuesto. Por ello, en primer lugar calculamos los ingresos y a continuación, los gastos.
- Las organizaciones sin ánimo de lucro se centran en lograr sus objetivos sociales, y por lo tanto, en mejorar la calidad del servicio ofrecido. Por tanto, las partidas de gastos son esenciales (nos muestran el nivel de desarrollo de la actividad social), no tanto la búsqueda única de beneficio. A pesar de esta idea, es necesario recalcar que la eficiencia económica es esencial.

Las variables económico-financieras podrán ser una limitación o una ayuda para el desarrollo de la actividad no lucrativa, pero raras veces serán su componente principal (AECA, 2001: 74). En este sentido, según (Kaplan y Norton, 2001), la medición de las variables económico-financieras no reflejan el logro de objetivos en el sector no lucrativo. Tal y como seña-

lábamos en el apartado primero, la dificultad principal de las EESS en relación a sus sistemas de medición, es poder controlar las variables no financieras, tales como la participación del voluntariado, ya que dicha medición es imposible con los métodos de contabilidad de gestión «tradicionales», tales como los sistemas de costes o el proceso presupuestario, que acabamos de analizar (Soldevila 2000: 88; AECA 2001: 41-44; Parker, 2000: 309-319).

Por ello, es necesario implementar en las entidades sin ánimo de lucro, sistemas de indicadores de gestión de carácter multidimensional u holístico (AECA, 2001: 87-114), adaptados a las organizaciones, y que midan tanto variables no financieras como financieras (AECA, 2001: 68-69; Soldevila 2000: 92, 120; Bellostas y otros, 2008: 106).

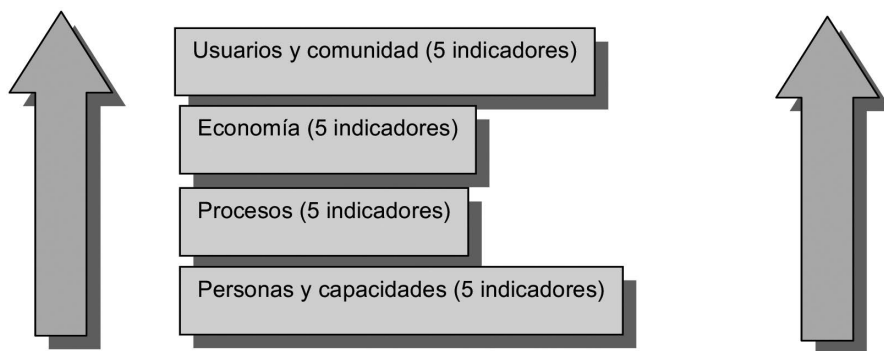
Una propuesta concreta para el sector es la utilización del Balanced Scorecard de Kaplan y Norton (AECA 2001: 69, 75), adaptado a este tipo de entidades: genéricamente, el Balanced Scorecard, se centra en las personas, en sus capacidades y en los procesos de producción de los bienes o servicios, y no tanto en el resultado económico-financiero. Diseñado en 1992 por el profesor de Harvard R. Kaplan y por el consultor de Boston D. Norton, el Balanced Scorecard o Cuadro de Mando Integral es un sistema de indicadores de gestión estratégica, que se divide en 4 perspectivas, conectadas entre ellas (Kaplan y Norton 1996): finanzas, clientes, procesos y capacidades/recursos. Cada perspectiva se controla mediante indicadores, 25 como máximo. Un sistema de indicadores integral y sintético, que en su concepción general, actúa de la siguiente manera: si una entidad invierte en las personas y sus capacidades, podrá mejorar sus procesos, maximizando la satisfacción de sus clientes y finalmente, logrando los mejores resultados económico-financieros.

La idea es re-diseñar el Balanced Scorecard de Kaplan y Norton a las entidades sin ánimo de lucro, de la siguiente manera (Santos y Fidalgo 2002: 18; Amat y Soldevila 1999; Soldevila 2000: 138; Soldevila y Amat, 2002): si una entidad sin ánimo de lucro invierte en las personas y sus capacidades, podrá mejorar sus procesos, mejorando sus resultados económico-financieros y finalmente, logrando su fin último, es decir, la maximización de la satisfacción de sus «clientes», que en esta adaptación del modelo general pasan a denominarse «usuarios» o «sociedad», según el fin de la propia entidad.

Como conclusión, se hace necesario integrar las herramientas tradicionales de la contabilidad de gestión (sistemas de costes y contabilidad presupuestaria) en un Balanced Scorecard adaptado a la naturaleza de las entidades sin ánimo de lucro, de manera que mediante el control de las variables financieras y no financieras, se logre que estas entidades sean económicamente eficientes y socialmente eficaces.

Imagen 2

Adaptación del Balanced Scorecard a las entidades sin ánimo de lucro



Fuente: Soldevila 2000: 138.

4.2. La contabilidad de gestión en las cooperativas

En la literatura científica, no se hace referencia a herramientas tradicionales de contabilidad de gestión (costes y presupuestos), dado que la naturaleza autogestionaria de las cooperativas no influye en sus variables monetarias y por tanto, tampoco en el diseño de sus sistemas de información económico-financieros para su gestión.

No obstante, los valores y principios cooperativos sí influyen en las nuevas herramientas de la contabilidad de gestión. De hecho, las variables que caracterizan a las cooperativas debieran medirse para su gestión y control, y dada la imposibilidad de las tradicionales herramientas económico-financieras para dicha labor, opinamos que los sistemas de indicadores de gestión son la clave. Más aun, según algunos autores, los valores y principios cooperativos conectan fácilmente con los principios de la denominada «nueva» contabilidad de gestión (Cabailero y Fernández-Feiío, 1997):

- Principio de adhesión voluntaria: en la práctica, este principio promueve la estabilidad de los socios y su integración en la cooperativa, por lo que se facilita el cálculo de ciertas partidas de gasto en los procesos presupuestarios.
- Gestión democrática: la participación e implicación de las personas es esencial y estratégica en entornos complejos como el actual, por lo que el control de dichas variables es ineludible. Dichas variables son característica intrínseca de las cooperativas (Agirre, 2001), por

lo que su control también. Aquí aparece el papel de la nueva contabilidad de gestión.

- Educación, formación e información: para fomentar la implicación de las personas en la cooperativa, la información es esencial. En el caso de una cooperativa inmersa en un estilo cultural autogestionario, los socios debieran participar en los procesos de diseño y utilización de las herramientas de contabilidad de gestión.
- Cooperación entre cooperativas: para el caso de la toma de decisiones conjuntas (como grupo) o para la comparación de resultados entre cooperativas para evaluar y direccionar la gestión de la propia, las nuevas herramientas de contabilidad de gestión son instrumentos interesantísimos.
- Interés por la comunidad: quizás, la relación más importante entre Valores y Principios Cooperativos y la contabilidad de gestión, se da en el ámbito de la Responsabilidad Social Corporativa, dado la importancia del principio de interés por la comunidad, que tiene que ser medido y controlado adecuadamente.

Ligado al control del principio cooperativo de interés por la comunidad, cobran gran relevancia instrumentos de rendición de cuentas ligados a la Responsabilidad Social Corporativa, como el Balance Social y las Memorias de Sostenibilidad. No obstante, más allá de la rendición de cuentas, estos instrumentos también pueden ser utilizados para la auto-evaluación de la gestión (Mugarra, 1995: 8, Mugarra y Enciso, 1997: 243-249; Mugarra, 2000: 224-275; Mugarra, 2002: 69-87, Mugarra, 1998: 324-390), integrándose con el resto de sistema de información para el control del desempeño y el rendimiento (García Echevarría, 1981). Así, mediante la implementación de estos instrumentos, las cooperativas podrán gestionar (medir y controlar) las variables cooperativas que ciertamente son de gran importancia estratégica en el entorno dinámico y complejo actual, logrando como apuntábamos en el apartado sobre la contabilidad de gestión de las entidades sin ánimo de lucro, la eficiencia económica y la eficiencia social (Agirre, 2001).

De forma genérica, los sistemas de control de gestión deben integrarse con el concepto de Responsabilidad Social Corporativa (Durden, 2008). En cooperativismo, esta integración tiene que tener en cuenta necesariamente los Valores y Principios Cooperativos (Mugarra, 2005b: 290).

Aquí nos encontramos con un concepto peculiar, «accounting for cooperative-goals», es decir, la necesidad de desarrollar sistemas de contabilidad o medición que controlen los objetivos de la cooperativa en relación a sus valores y principios (Web, 2005). En concreto, estos sistemas de contabilidad «para los objetivos cooperativos» se han materializado en sistemas de indicadores de gestión multidimensionales, integrales u holísticos.

Y esto es lo que propone (Cid, 2005) con su «The Blended Scorecard», una variante del Cuadro de Mando Integral de Kaplan y Norton adaptada a las cooperativas: introducir en el Cuadro de Mando Integral indicadores que midan los principios cooperativos, como medio de gestionar la dualidad cooperativa (al mismo tiempo, empresa y asociación de personas).

4.3. *Dualidad socioeconómica, gestión equilibrada, caos y flexibilidad*

Hasta ahora hemos señalado las especificidades en el ámbito de la gestión de las EESS: su dualidad socioeconómica y la necesidad de realizar una gestión equilibrada teniendo en cuenta que lo económico es un medio para lo social. Para dicha gestión hemos propuesto los sistemas de indicadores de gestión de carácter integral.

Ahora tenemos que enmarcar estos «nuevos» instrumentos de contabilidad de gestión en el entorno complejo y dinámico actual. La sociedad en la que vivimos está inmersa en un caos, en una complejidad a la que las EESS no son ajenas. Para moverse en ese caos la flexibilidad es una característica elemental. Por ello, los sistemas de información para la gestión tienen que ser coherentes con esa flexibilidad.

Por consiguiente, los sistemas de información para la gestión de las EESS tienen que ser flexibles, ágiles, simples y adaptados a las necesidades informativas de cada organización, por lo que no pueden caer en la burocracia, en instrumentos de medición, control y gestión excesivamente complejos y rígidos. Además, estos instrumentos de medición formalizados tienen que convivir con otras herramientas de gestión no formalizadas, como son la intuición y la cultura empresarial, de manera que la toma de decisiones sea lo más rápida, fluida y participativa posible.

5. **El movimiento cooperativo de las ikastolas**

Dentro del marco teórico hay que hacer referencia directa a las Ikastolas, dado que es el objeto «empírico» de nuestro estudio. Analizaremos en primer lugar el cooperativismo de enseñanza en general, para luego pasar directamente al estudio del movimiento cooperativo de las Ikastolas.

A pesar de su importancia cuantitativa y cualitativa, la naturaleza cooperativa de las Ikastolas no ha sido investigada suficientemente. No ha habido, hasta el momento, una teorización adecuada de su naturaleza cooperativa. Y es que el movimiento de las Ikastolas es un cooperativismo exclusivamente pragmático, ligado a la auto-organización para la prestación

del servicio educativo y cultural. Esta falta de teorización influye negativamente en su imagen pública (Zelaia, 1997: 92-93).

En nuestra opinión, esta falta de reconocimiento y de teorización ha de ser remediada mediante la investigación universitaria aplicada a este ámbito cooperativo. Dicha teorización cooperativa es un medio necesario para garantizar y fortalecer el potencial social de este movimiento. Por ello, la investigación empírica que proponemos es útil para dicho propósito.

5.1. *El cooperativismo de enseñanza como tercera vía en el sistema educativo*

El cooperativismo de enseñanza se constituye como una tercera vía en los sistemas educativos, entre lo público y lo privado convencional (Fernández Guadaño, 2000: 60-61; Fuentes Viñas y otros, 2002: 51). Se trata de una alternativa empresarial y pedagógica sin ánimo de lucro y de servicio a la sociedad, que surge de la comunidad y es gestionada por todas las partes del proceso, a saber, alumnos y padres, profesores y demás trabajadores, administraciones públicas y empleadores, etc. (Fuentes Viñas, Arturo M. y otros, 2002: 65-66). En este sentido, el cooperativismo de enseñanza es una experiencia de democratización del sistema educativo, de innovaciones pedagógicas (Huedo y Albelda, 2000: 115) y de preservación de las culturas autóctonas (Delcán, 2000: 149).

En consecuencia, la fórmula cooperativa es plenamente adaptable al modelo educativo, dada sus características de neutralidad, de gestión y de participación democrática, autonomía e interés por la comunidad (Fernández Blanco, 2000: 80). Así, se convierte en un medio idóneo para el desarrollo de la educación, tanto en el campo de la enseñanza no reglada, como en la enseñanza reglada y no sólo en la educación infantil, primaria, secundaria, sino también en la educación superior, sea ésta universitaria o de formación profesional (Díaz de Cerio, 2000: 123-124). En definitiva, las cooperativas de enseñanza son un pilar importantísimo dentro de cualquier sistema educativo (Fernández Blanco, 2000: 77).

En lo que a la gestión se refiere, si bien en épocas pasadas las cooperativas de enseñanza se encontraban en un entorno estable y poco agresivo, con cambios predecibles a corto y largo plazo, con baja competitividad y con crecimiento sostenido debido a la alta natalidad, su estado actual se caracteriza por ser un entorno más dinámico y competitivo (Delcán, 2000: 150-154), marcado por la globalización económica, la sociedad de la información (Delcán, 2000: 155; Fernández Guadaño, 2000: 56-57) y los problemas de financiación, debidos en parte a la discrecionalidad de las administraciones públicas (Zelaia, 1997: 84).

En este contexto complejo y competitivo, la situación a partir del 2000 es de consolidación y éxito empresarial. Pueden considerarse a las cooperativas de enseñanza como empresas con un alto grado de facturación y de afiliación, con una saneada situación patrimonial, una razonable estabilidad en los ingresos, unos precios competitivos que ayuden a cubrir costes y con grandes subvenciones públicas (García-Gutiérrez, 2000: 178).

Como retos de futuro, y ante este nuevo entorno, es necesario impulsar un fuerte incremento de los niveles de eficacia de las organizaciones, mediante una constante adaptación y renovación en los aspectos académicos (como, por ejemplo, el empleo de las nuevas tecnologías) y de gestión, aumentando del mismo modo los niveles de exigencia de calidad (Delcán, 2000: 151; 158-167). Todo ello como medio para la consecución de las metas de las cooperativas de enseñanza: eficiencia, rentabilidad, mayor productividad, innovación, mejora, crecimiento y finalmente, la calidad de la enseñanza (Fuentes Viñas y otros, 2002: 73).

Como podemos observar, estos últimos elementos citados son las variables financieras y no financieras a las que estamos haciendo referencia durante toda nuestra investigación. Mejorar el control y la gestión de estas variables es básico en el cooperativismo de enseñanza.

5.2. *El movimiento cooperativo de las Ikastolas*

La experiencia cooperativa de las Ikastolas es un referente a tener en cuenta, tanto a nivel del propio movimiento cooperativo vasco, como a nivel europeo (Zelaia, 1997: 83). La razón de ser de este movimiento, de su constitución y posterior desarrollo, se encuentra en la crisis que la cultura vasca y el Euskara en particular sufrieron durante el siglo pasado. La imposibilidad por parte del sector público y del sector privado tradicional de hacer frente a esta crisis, propició la constitución de iniciativas, que bajo la fórmula jurídica cooperativa, tuvieron como finalidad impulsar por parte de los padres, una educación enraizada en la cultura vasca (Zelaia 1997: 83; Fernández, 1994).

Según (Gurrutxaga y Unceta, 2010: 111), el movimiento de las ikastolas («lugar para aprender» en euskara), constituyen un modelo único, concretamente, «una realidad educativa, pero sobre todo lingüística aunque también cultural e identitaria, que terminará promoviendo relaciones inéditas entre esas tres dimensiones». Según los autores, la ikastola se presenta como un espacio educativo social-identitario-intersubjetivo por oposición al representado por el modelo público-estatal.

5.2.1. LAS IKASTOLAS COMO CENTROS DE ENSEÑANZA DE PARTICIPACIÓN SOCIAL

Las ikastolas son un experimento de cooperativización de la educación. En este sentido, cabe señalar el tema de la titularidad integral de la cooperativa. Sería el caso de las Ikastolas constituidas como cooperativas de enseñanza mixta o integrales, es decir, como cooperativas de enseñanza en la que comparten titularidad societaria tanto los padres o alumnos, como los trabajadores de la cooperativa. Hablamos del modelo dual del cooperativismo de enseñanza. Este sería el modelo impulsado desde la Experiencia de Mondragón, que a pesar de su éxito e importancia filosófica, no se ha extendido mayoritariamente al resto de experiencias cooperativas de enseñanza, salvo ciertas Ikastolas (Zelaia, 1997: 87).

En relación a esta integración del colectivo de usuarios en la estructura societaria, Imanol Igeregi, primer director de la cooperativa europea Euskal Herriko Ikastolak, afirma que «además de los valores que animan al cooperativismo en igualdad, democracia, responsabilidad, ayuda mutua, solidaridad y equidad, las Cooperativas de Enseñanza tienen un gran potencial para que todos los estamentos que formamos un centro educativo, pero sobre todo dos, familias y profesorado, formen parte conjuntamente, corresponsablemente, de la misma organización. Desde la estructura de la Cooperativa, sobre todo de la Cooperativa «integral», de familias y trabajadores docentes y no docentes, podemos dar un paso que supera las expectativas que nos propone la legislación educativa actual. No sólo podemos participar en la gestión de un centro y tomar parte en algunas decisiones, sino que podemos ser cotitulares de los centros, corresponsables de sus decisiones más importantes. Desde ese punto de vista, más allá de la participación, la Cooperativa puede ser un traje a medida para las necesidades de un centro de enseñanza» (Erkide, 2009: 14).

5.2.2. LAS IKASTOLAS COMO ORGANIZACIONES DE NATURALEZA NO LUCRATIVA Y DE INTERÉS GENERAL

Otro aspecto importantísimo en relación a la esencia cooperativa diferenciada de las Ikastolas es su naturaleza no lucrativa y de interés general. Según Zendoia, «la mayoría de nuestros centros tienen calificación de utilidad pública, es decir, no tienen ánimo de lucro (...). Nuestro modelo y nuestro concepto de enseñanza se pueden resumir en una única frase: la enseñanza es un bien público para su gestión social» (Zendoia, 2009).

Enlazando con los conceptos «público» y «social», y tal y como se desprende de la investigación desarrollada por el sociólogo de la Universidad del País Vasco, el doctor Marce Masa, las Ikastolas se identifican completamente

con la definición que realiza la organización Young Foundation sobre la Innovación Social (Euskaltzaindia y Euskal Herriko Ikastolak, 2010: 314-316), a saber, «las actividades y servicios destinados a satisfacer necesidades sociales, estando desarrolladas y difundidas tales actividades por organizaciones con finalidad exclusivamente social» (Young Foundation, 2006: 11).

Así, las Ikastolas estarían creadas por ciertos colectivos pertenecientes a la sociedad civil, que habiendo detectado ciertas necesidades sociales sin cubrir por los sectores público y privado convencional (concretamente, necesidades educativas ligadas a perspectivas lingüísticas y culturales determinadas), deciden por iniciativa propia realizar las acciones populares pertinentes para la cobertura de dichas necesidades. De esta manera, las Ikastolas han constituido un tercer espacio entre lo público y lo privado, convirtiéndose así en un ejemplo paradigmático de innovación social (Masa, 2010).

5.2.3. LAS IKASTOLAS COMO ORGANIZACIONES AVANZADAS EN GESTIÓN

Cabe destacar el peso que la Cultura de la Calidad Total posee en las Ikastolas. Remarcamos el compromiso con la excelencia por parte de las cooperativas de enseñanza asociadas a Agrupación de Cooperativas de Enseñanza de Euskadi. La implementación del modelo EFQM está muy extendido en dichas cooperativas, como instrumento de mejora continua en la gestión. Así mismo, la aplicación del modelo EFQM en las Ikastolas ha sido un revulsivo para la mejora de su gestión integral, desde principios de la década del 2000 hasta la actualidad (Euskaltzaindia e Ikastolen Elkarte, 2010).

5.2.4. LAS IKASTOLAS COMO MOVIMIENTO SOCIAL

Las Ikastolas se pueden definir como un «movimiento popular», que comienza su andadura en la clandestinidad, en pisos de particulares y con un número muy reducido de alumnos, y que logra su expansión mediante la aportación y dedicación común de los padres y madres, profesorado y de las más diversas e imaginativas formas de participación popular, siendo la autogestión y la autofinanciación un común denominador de este movimiento social incipiente (Basurto, 1989: 139-145).

Según Masa (2010), es habitual hallar la consideración de «movimiento» en los análisis de las Ikastolas (Arpal y otros, 1982, 45; Basurto 1989, 139; Onaindia 1994, 11; Fernández 1994, 99; Dávila Balsera 2003, 33). Según el sociólogo de la UPV/EHU, el término «movimiento» hace referencia a todas aquellas prácticas sociales que surgen de un ámbito localizado fuera de las lógicas de lo público y lo privado, es decir, un escenario social o «popular», en el que se encuentran un conjunto de prácticas y estrategias que se desarrollan al margen de las acciones públicas y privadas,

pero que tienen un importante protagonismo en la estructuración de la vida cotidiana.

5.2.5. OBSERVANCIA DEL PRINCIPIO «COOPERACIÓN ENTRE COOPERATIVAS»

Es en su característica interregional donde las ikastolas desarrollan el principio de «Cooperación entre cooperativas», materializado en el asociacionismo cooperativo: en el 2009 se constituyó, por parte de las distintas federaciones de Ikastolas, la denominada Euskal Herriko Ikastola, una cooperativa de segundo grado formada según el estatuto de cooperativa europea e integrada por 110 cooperativas de las distintas federaciones de Ikastolas. Su labor viene a sustituir el papel que históricamente venía realizando la Confederación de Ikastolas (Ikastolen Konfederazioa, 2009: 11-14), pero integrando en una única figura jurídica cooperativa a la totalidad de ikastolas, de manera que las ikastolas participan, por vez primera y de forma directa, en una supra-estructura cooperativa, sin tener que depender así de las respectivas federaciones (Erkide, 2009: 20-21; Hik Hasi, 2010: 18-19).

5.2.6. CONCLUSIÓN: UN OBJETO DE INVESTIGACIÓN DE GRAN INTERÉS

Una cooperativa europea, formada por 110 ikastolas, 4.500 profesores, 500 trabajadores no docentes y 56.000 alumnos, con una filosofía de participación e integración de toda la comunidad educativa (un total de 61.110 personas), sin ánimo de lucro y de interés general, con orientación hacia la innovación social y hacia la gestión avanzada de sus cooperativas, constituidas como grupo empresarial y mas allá, como movimiento social de transformación pedagógica y de fortalecimiento del Euskara y la cultura vasca. Tenemos entre manos una gran oportunidad para generalizar en dicho movimiento las medidas de mejora que planteamos diseñar.

Por todo ello, y teniendo en cuenta su déficit de teorización como experiencia cooperativa, el movimiento cooperativo de las ikastolas es un objeto de investigación de gran interés para el trabajo que estamos proponiendo.

6. Parte empírica: metodología aplicada y fases de nuestro estudio

6.1. *Perspectiva utilizadas*

Tras delimitar conceptualmente el problema (la dualidad socioeconómica de las EESS y la necesidad de realizar una gestión equilibrada de esa

dualidad) y proponer las herramientas para solucionarlo (los sistemas de indicadores de gestión de carácter multidimensional), nuestra intención es realizar una investigación empírica para profundizar tanto en el mismo problema de gestión como en los instrumentos propuestos. Para ello, hemos diseñado un trabajo de campo con las siguientes perspectivas o características:

- Naturaleza inductiva: no hemos optado por una investigación hipotética-deductiva, es decir, no planteamos una hipótesis para luego tratar de contrastarla en la realidad. Nuestra intención es analizar la realidad de las organizaciones e inducir de dicha observación unas ideas clave que nos ayuden a mejorar dicha realidad.
- Estudio de un caso múltiple: queremos que nuestra investigación sea de un interés práctico importante, por lo que optamos por tener una conexión directa con la realidad empresarial de las EESS. Para ello, hemos elegido a un grupo de EESS, constituido formalmente y coordinado en el plano organizativo. La razón de esta elección estriba en que el estudio de un grupo formado por un centenar de cooperativas facilita que el análisis y las propuestas de mejoras sean homogéneas y a su vez, de un impacto muy importante en el seno del mismo grupo. Analizaremos el caso de las Ikastolas, unas cooperativas de enseñanza, que con filosofía participativa y con talante de transformación pedagógica, se constituyen como movimiento social gracias a la labor de fomento que realizan en relación a la cultura y lengua vascas. Dada la importancia «cooperativa» de este grupo de EESS, en el apartado 5.º haremos un breve repaso de las características del movimiento cooperativo de las Ikastolas.
- Naturaleza descriptiva, valorativa y prescriptiva: el estudio del caso propuesto se realizará mediante una secuencia de fases concreta, unas de ellas de carácter descriptivo y valorativo (pretendemos analizar de forma profunda la realidad de las EESS) y en base a estas fases preliminares, una fase final de carácter propositivo, donde propondremos medidas de mejora concretas.

En función de estas perspectivas, hemos optado por un enfoque metodológico triangular, es decir, por una triangulación metodológica en la que complementamos técnicas cualitativas y cuantitativas: la combinación de metodologías cuantitativas y cualitativas enriquece nuestra investigación, ya que si bien las técnicas cuantitativas nos darán una fotografía general de la realidad empresarial a analizar, mediante las técnicas cualitativas profundizaremos en el caso elegido.

6.2. Fases

La investigación empírica la hemos dividido en una serie de fases, en las que combinamos metodologías cuantitativas y cualitativas para su desarrollo. La secuencia de fases sería la siguiente:

- i. Fase exploratoria, mediante metodología cualitativa (entrevista en profundidad): antes de entrar de lleno en la parte empírica de nuestro trabajo de investigación, decidimos realizar una entrevista en profundidad al gerente de una Ikastola a la que el equipo de investigación tenía «facil» acceso. Al tratarse de una persona cualificada en la temática elegida (gestión de la calidad y gestión estratégica), esta fase nos ayuda a tener una fotografía inicial de la situación de los sistemas de información para la gestión del conjunto de las Ikastolas y confirmar el posible interés de las Ikastolas en relación al problema que queremos analizar. Por otro lado, utilizamos este primer contacto para acordar la siguiente fase con el movimiento de las ikastolas.
- ii. Fase exploratoria cualitativa (entrevista en profundidad) para el diseño y puesta en marcha de la fase cuantitativa (encuestas): gracias al primer contacto de la fase anterior, pudimos acordar formalmente con representantes oficiales del movimiento de las Ikastolas (mediante convenio firmado por Euskal Herriko Ikastolak y el Instituto GEZKI de la UPV/EHU) las siguientes fases de la investigación. En concreto, fijamos el contenido del modelo de encuesta que enviaríamos a las ikastolas asociadas y fijamos un cronograma para las siguientes fases. Queda totalmente verificado el interés de las ikastolas por la investigación que les hemos propuesto.
- iii. Fase descriptiva-valorativa de carácter cuantitativa (encuestas): la encuesta consta de dos partes. La primera de ellas, totalmente descriptiva, en la que además de recoger información sobre las características de cada Ikastola (dimensión, localización, estructura...), analizamos también los sistemas de información para la gestión que utilizan actualmente (contabilidad financiera, de costes, presupuestos, gestión de la calidad y gestión estratégica). La segunda parte de la encuesta trata de que los gerentes de las Ikastolas elijan de entre una serie de 60 indicadores, los más importantes para el control de su gestión. Los indicadores propuestos están divididos entre las diferentes perspectivas del Cuadro de Mando Integral adaptado a las características de las EESS/Ikastolas: alumnos, madres/padres, comunidad, economía, procesos y formación/mejora. Por lo tanto, esta fase también tiene un componente propositivo. Los resultados de las encuestas serán compartidos y valorados conjuntamente con los responsables de Euskal Herriko Ikastolak.

- iv. Fase descriptiva-valorativa de carácter cualitativa (entrevistas en profundidad): una vez analizados los resultados de las encuestas con los responsables de las Ikastolas, acordaremos con dichos responsables las Ikastolas a las que se les hará entrevistas personalizadas, profundizando en los contenidos analizados en la encuesta y sobre todo, valorando nuestra propuesta de indicadores. Tal y como señalábamos en el caso de las encuestas, esta fase también tiene ya un componente propositivo.
- v. Técnica de inmersión: desde junio del 2014, Unai del Burgo García es miembro del Consejo Rector de una Ikastola que se encuentra en la actualidad en un proceso de reflexión estratégica. Si bien esta fase tiene una finalidad descriptiva y valorativa de la situación de los sistemas de información para la gestión, no se descarta que pueda tener una función propositiva en la que se implementen medidas de mejora e incluso el sistema de indicadores propuesto en esta investigación para las Ikastolas.
- vi. Fase propositiva: ésta sería la última fase de la investigación. Tras analizar los resultados de las encuestas y de las entrevistas realizadas, presentaremos a las ikastolas un sistema propio de indicadores de gestión, además de mejoras o directrices generales en sus restantes sistemas de información para la gestión empresarial.

Las metodologías empleadas garantizan, en nuestra opinión, un conocimiento profundo de la realidad de las EESS que queremos analizar y sobre todo, capacidad de influencia para implementar las medidas de mejora a proponer.

7. Fases exploratorias: el interés por parte de las ikastolas de desarrollar un sistema propio de indicadores de gestión

En este apartado, vamos a exponer los resultados obtenidos de las dos primeras fases de la investigación empírica (ver apartado 4.2). Concretamente, nos referimos a las fases exploratorias de dicha investigación:

7.1. Fase exploratoria, mediante metodología cualitativa (entrevista en profundidad)

La finalidad de esta fase es conocer mejor nuestro objeto de estudio y confirmar el interés práctico de la investigación que proponemos. Para ello, hemos realizado el estudio de un caso mediante una entrevista en pro-

fundidad de 2 horas de duración (17.30-19.30), con un cuestionario pre-determinado formado por preguntas abiertas y cerradas, de manera que si bien no perdemos en ningún momento el hilo argumental de la entrevista, no bloqueamos las aportaciones del entrevistado.

La entrevista se realizó el 4 de octubre del 2017 al gerente o director de una Ikastola a la que el equipo investigador tenía fácil acceso por cercanía personal, lo que facilita la realización de este experimento exploratorio. La identidad de la ikastola es confidencial, a petición del propio director, ya que en la entrevista realizada aparecen muchos aspectos críticos para la Ikastola que deben ser corregidos y mejorados.

A continuación expondremos brevemente los resultados más importantes que hemos recopilado de la entrevista en profundidad realizada.

7.1.1. DESCRIPCIÓN GENERAL DE LA IKASTOLA

La ikastola en cuestión tiene un largo recorrido: se constituyó en 1977, desde el primer momento bajo la fórmula jurídica de cooperativa. Por lo tanto, es una organización con una gran experiencia en el sector, lo que puede facilitar «a priori» que ya tenga un bagaje importante en temas de gestión.

Se trata de una cooperativa de socios usuarios, es decir, de madres y padres. Los trabajadores no son socios cooperativistas. El director trató de proponer la transformación de la cooperativa en una cooperativa integral donde los trabajadores también fuesen socios cooperativistas, pero el Consejo Rector no aceptó dicha propuesta.

En cuanto a su dimensión, opinamos que posee un tamaño adecuado para poder diseñar y aplicar instrumentos avanzados en gestión: 1.157 alumnos, 900 familias y 87 trabajadores. Entre los trabajadores, 75 profesores y 12 trabajadores no docentes. La estructura de la plantilla de trabajadores no docentes es adecuada para realizar una coordinación apropiada de la entidad: un director (labores de gestión general y de coordinación pedagógica); un administrador (responsable de la gestión económico-financiera) y un auxiliar administrativo como ayudante; otros 9 trabajadores para diferentes funciones (atención al público, coordinación de actividades extraescolares, ayuda pedagógica, responsable de las instalaciones deportivas, etc.). Destacamos que en el ámbito administrativo y económico-financiero, la Ikastola cuenta con dos profesionales cualificados, por lo que las posibilidades de implementar herramientas de contabilidad de gestión es elevada.

Económicamente, la Ikastola tiene un presupuesto anual de unos 6 millones de euros. Según el director, la situación económico-financiera de la Ikastola es estable, bien desde el punto de vista del nivel de endeudamiento, bien desde el punto de vista de la liquidez.

La estructura de la Ikastola es la siguiente: además de los órganos sociales de las cooperativas (asamblea general, consejo rector, comisión de vigilancia), existe la comisión de padres (se reúnen dos veces al año) y el consejo de dirección. Este órgano está formado por el director, los jefes de estudio (educación infantil, primaria, secundaria y bachiller) y el administrador. Además del órgano de dirección, el director ha formado un grupo de apoyo denominado «grupo de trabajo permanente», que se reúne una vez a la semana, para tratar temas de gestión, formado por el propio director, el presidente, el administrador y un miembro del consejo rector.

7.1.2. SISTEMAS DE CONTABILIDAD

La gestión económico-financiera se desarrolla por dos personas, el administrador y su ayudante. Como hemos apuntado, la Ikastola tiene personal suficiente para implementar herramientas avanzadas en contabilidad de gestión. No obstante, a día de hoy, hay puntos importantes por mejorar.

Los datos contables son transmitidos al Consejo Rector una vez al año, en forma de cuentas anuales, es decir, balance y cuenta de resultados (no se les transmite información generada por la contabilidad de costes).

En el «grupo de trabajo permanente» si se hace un seguimiento a la situación económico-financiera de la cooperativa, pero no de un modo sistemático: no hay un modelo concreto ni una frecuencia concreta. Esta información contable si se clasifica por «programas» (pedagogía, comedor, transporte, actividades extra-escolares), no obstante, la actividad pedagógica no se analiza por ciclos, sino en su conjunto.

En cuanto al presupuesto, este abarca el curso lectivo (es decir, el ciclo contable de la Ikastola). Su diseño se realiza en mayo y en un plazo de un mes se presenta a la asamblea general. La intención de la dirección es que los presupuestos sean participativos y que se instaure en la organización una «cultura de la previsión y de la evaluación explícita», donde cada programa tenga su presupuesto anual. No obstante, esta visión no está aún sistematizada, por lo que el proceso presupuestario es vertical, y no participativo.

7.1.3. SISTEMAS DE GESTIÓN DE LA CALIDAD

La ikastola lleva 8 años desarrollando sistemas de gestión de calidad, contando para ello con un consultor externo. Gracias a este consultor, se han descrito todos los procesos de la Ikastola. Pero la gestión de la calidad ha ido más allá de la descripción de procesos, por lo que la Ikastola ha implementado modelos de gestión de la calidad total. A la pregunta de si han

optado por el modelo EFQM, el director afirma que dicho modelo crea «una burocracia demencial», por lo que es ingestionable, desde su punto de vista. Por ello, han optado por el Modelo de Gestión Avanzada de Euskalit, la agencia vasca para la calidad total, en su opinión, un modelo mucho más simple y ágil para la gestión de la calidad total. Para el control de dicho modelo, la ikastola utiliza una batería de indicadores mucho más sencillo que lo propuesto por el modelo EFQM.

Otro aspecto importante en este ámbito de la gestión, es el hecho de que la ikastola pertenece a un grupo de ikastolas dentro del mismo movimiento, que han creado el «seminario de gestión avanzada». Se trata de ikastolas que tienen la intención y la voluntad de mejorar sus sistemas de información para la gestión. En dicho seminario se debaten y se acuerdan medidas conjuntas para mejorar dichos sistemas de gestión. El seminario está compuesto por 7 ikastolas y se reúnen una vez cada tres meses aproximadamente.

7.1.4. GESTIÓN ESTRATÉGICA

La ikastola ha estado inmersa en el curso 2016/2017 en un proceso de reflexión estratégica, es decir, la ikastola pretende fijar su rumbo estratégico, que quiere ser y a donde quiere ir. Se han debatido multitud de variables, como el tamaño, tipo de educación, criterios para la convivencia, perfil de salida de los estudiantes, etc. Para dirigir este proceso, la ikastola ha contado con un consultor externo, con el resultado de que se han identificado las perspectivas estratégicas esenciales para realizar su recorrido estratégico: cooperativismo, pedagogía, gestión, participación de las familias, euskara y comunicación.

A partir de aquí, la labor del consultor ha terminado, y la ikastola se centra en el curso 2017/2018 en profundizar dicho proceso y en gestionarlo, de manera que operativiza cada perspectiva de la siguiente manera: objetivo anual para cada perspectiva, acciones concretas, diseño de indicadores para cada acción, control de desviaciones y medidas de mejora. En definitiva, la ikastola se ha puesto como objetivo diseñar un sistema de indicadores de gestión de carácter multidimensional, que le ayude a gestionar las perspectivas que se han fijado. El responsable de dicho sistema es el director. En sus manos recae la labor de diseñarlo e implementarlo.

En el momento de realizar la entrevista, el sistema de indicadores estaba aún sin diseñar. No obstante, el director tenía en mente las características generales de dicho sistema: flexible, simple y fácil de gestionar. En su opinión, no se pueden gestionar más de 30 indicadores. Por otro lado, la comparación de resultados sería muy provechoso para la ikastola, como para el movimiento de ikastolas en general.

No obstante, el director es consciente de las limitaciones de los indicadores para gestionar ciertas variables difícilmente cuantificables, como el perfil de salida del alumnado. En este sentido, la intuición y los juicios subjetivos son clave.

7.1.5. CONCLUSIONES GENERALES Y PASOS A SEGUIR

La finalidad de esta primera fase exploratoria era identificar los elementos que señalábamos en el marco teórico, describiendo en la práctica estos elementos, valorándolos y proponiendo elementos de mejora. En este sentido, extraemos de la observación realizada las siguientes conclusiones:

- i. Aspectos generales de la ikastola: la dimensión y la estructura de la organización influyen en su necesidad y capacidad para diseñar y utilizar sistemas avanzados de información para la gestión empresarial. En nuestra opinión, la ikastola analizada tiene capacidad y necesidades para diseñar y utilizar dichas herramientas avanzadas, más aún cuando el director tiene la intención expresa de diseñar un sistema de indicadores de gestión.
- ii. Sistemas de contabilidad: la ikastola tiene intención de mejorar sus sistemas de información contable, en concreto, de formalizar y sistematizar completamente su proceso presupuestario, convirtiendo su sistema de presupuestos «vertical» en uno «participativo», clasificándolo por «programas», en concreto, por ciclos o etapas educativas y por servicios complementarios (comedor, transporte, extraescolares). Por otro lado, la contabilidad de costes también es un ámbito a desarrollar: una vez diseñado el presupuesto «por programas», será necesario calcular las desviaciones y proponer las medidas de mejora adecuadas. Dicho control presupuestario (contabilidad de costes) deberá realizarse como mínimo cada tres meses.
- iii. Sistemas de gestión de la calidad: la Ikastola ha ido más allá de la formalización de su información contable y ha implementado modelos de gestión de la calidad total, como es el modelo de Euskalit. De este modo, la Ikastola gestiona mediante indicadores los 6 elementos del modelo (estrategia, clientes, personas, comunidad, innovación y resultados). Nuestra duda es si realmente este modelo es útil en la práctica para la gestión de la Ikastola y si es necesario un modelo más simple relacionado con la gestión estratégica de la Ikastola.
- iv. Gestión estratégica: este punto es clave. Se confirma la importancia de la investigación que proponemos. La ikastola quiere diseñar un sistema de indicadores multidimensionales que le permita controlar

su estrategia anualmente. Y dentro de esas variables multidimensionales está el cooperativismo. Aún no se ha diseñado dicho sistema de indicadores, por lo que éste es el gran reto de la ikastola en relación a sus sistemas de información para la gestión.

Mediante la persona entrevistada en esta primera fase, pudimos contactar con el «seminario de gestión avanzada» de las Ikastolas. Realizamos una propuesta de acuerdo o convenio para la realización conjunta del proyecto de investigación que presentamos en este documento. Dicha propuesta fue defendida por el director de la Ikastola entrevistado en la primera fase. Los integrantes del «seminario de gestión avanzada» mostraron su interés en dicha investigación y en los elementos de mejora que pueden derivarse de la propia investigación. En conclusión, abordamos la segunda fase de la investigación empírica, acordando una reunión/entrevista con la coordinadora del seminario Amaia Gutierrez Urutxurtu, responsable de calidad de la Ikastola Txintxirri de Elorrio (Bizkaia), para diseñar las siguientes fases de la investigación y realizar una propuesta firma de acuerdo entre GEZKI (UPV/EHU) y la agrupación de Ikastolas.

7.2. Fase exploratoria cualitativa (entrevista en profundidad) para el diseño y puesta en marcha de la fase cuantitativa (encuestas)

La entrevista se realizó el 23 de abril del 2018, con un representante de Ikastolen Elkartea. La persona entrevistada es coordinadora de un grupo específico de trabajo formado dentro de la propia federación de Ikastolas: se trata de un «seminario» que reúne a un grupo reducido de Ikastolas interesadas en temas de gestión de la calidad total y en modelos avanzados de gestión.

La estructura de la entrevista era la siguiente: tras realizar una breve exposición de nuestro proyecto de investigación, le proponemos al entrevistado que ratifique el interés de Ikastolen Elkartea en nuestro estudio, para a continuación recoger sus aportaciones sobre las siguientes fases de la investigación y sobre la estructura de la encuesta que le proponíamos. Tras dos horas de reunión, recogemos sus aportaciones, que son plasmadas en una propuesta de acuerdo donde se describen las siguientes fases de la investigación (ver apartado 6.2. de este artículo) y la encuesta que utilizaremos en la tercera fase de la parte empírica de nuestro proyecto.

Con todo este material, se transmite la propuesta (acuerdo GEZKI-Ikastolas y encuesta) al director de Euskal Herriko Ikastolak, que confirma su interés por el proyecto, de manera que la tercera fase «descriptiva-valorativa de carácter cuantitativa» se pone en marcha realizando una distribu-

ción de las encuestas vía telemática a las ikastolas en dos envíos, una primera del 1 al 15 de junio y una segunda del 1 al 15 de julio. Esta tercera fase (estudio de los resultados), a día de hoy, sigue en marcha.

8. Conclusiones

En el presente documento hemos expuesto los puntos claves de nuestro proyecto de investigación. El marco conceptual se centra en las características especiales que poseen las entidades de economía social y solidaria en el ámbito de la gestión. La naturaleza empresarial o económica de estas entidades confluye con su naturaleza social. Esta dualidad socioeconómica tiene que ser gestionada de manera equilibrada y para ello, proponemos la utilización de nuevas herramientas de contabilidad de gestión, como los sistemas de indicadores gestión de carácter integral (compuestos por indicadores financieros y no financieros), entre ellos, destaca el Cuadro de Mando Integral o Balanced Scorecard. No obstante, estas herramientas tienen que estar a las entidades que las van a utilizar.

Dado que nuestra intención es la aplicación práctica de nuestras propuestas, desde el Instituto de Derecho Cooperativo y Economía Social de la Universidad del País Vasco (GEZKI), hemos diseñado conjuntamente con la agrupación de Ikastolas (Euskal Herriko Ikastolak, un movimiento de cooperativas de enseñanza referente en Euskadi y Navarra), una investigación empírica que, complementando metodologías cuantitativas y cualitativas, describa la situación actual de los sistemas de información para la gestión del conjunto de las ikastolas y ayude a proponer mejoras en los mismos, siendo el resultado final el diseño de un sistema de indicadores para la gestión integral para el movimiento cooperativo de las ikastolas.

La investigación empírica acaba de comenzar, pero las fases exploratorias preliminares nos muestran que hay aspectos importantes para mejorar en los sistemas de información para la gestión en el seno de las ikastolas. Además, confirmamos la existencia de un interés inequívoco y expreso de aplicar en dicho movimiento un sistema de indicadores que facilite la gestión equilibrada de las ikastolas que lo integran.

Como conclusión final, debemos señalar que cada tipo de organización debe de contar con sus propios sistemas de información para la gestión, es decir, debe de contar con instrumentos de evaluación de la gestión «hechos a medida». Tenemos el convencimiento de que la metodología que estamos actualmente desarrollando puede aplicarse en un futuro a otros grupos y movimientos pertenecientes a la Economía Social y Solidaria, como herramienta para garantizar su dualidad socio-económica y su gestión equilibrada.

9. Referencias

- AECA (2001): *La Contabilidad de Gestión en las Entidades sin fines de Lucro, Comisión de Contabilidad de Gestión*, Documento n.º 24, Madril.
- AECA (2002): *Indicadores para la gestión empresarial, Comisión de Contabilidad de Gestión*, Documento n.º 17, Madril.
- AECA, (2003^a): *El marco de la contabilidad de gestión*, Comisión de Contabilidad de Gestión, Documento n.º 1, Madril.
- AECA (2003^b): *La contabilidad de gestión como instrumento de control* (4. ed.), Comisión de Contabilidad de Gestión, Documento n.º 2, Madril.
- Agirre, A. (2001): «Los principios cooperativos atractores de la gestión eficiente: su medición. Aplicación al caso de Mondragón Corporación Cooperativa», *Ciriec-España*, 39. zenbakia, páginas 93-113.
- Aguirre, M.S.; Albizu, E.; Landeta, J. y Charterina, J. (2006): «Análisis empírico descriptivo de las prácticas y técnicas de gestión de las empresas vascas», *Ekonomiaz: revista vasca de economía*, 62, Ogasun eta Herri Administrazio Saila, Eusko Jaurlaritzia.
- Alvarez, J. y Blanco, F. (2001): «Contabilidad de Dirección Estratégica para la Gestión Empresarial», *Técnica Contable*, 53. bol., 636. zk.
- Amat, J.M. (2003): Control de Gestión. Una perspectiva de dirección (6o edición), *Gestión 2000*, Bartzelona.
- Amat, O. y Soldevila, P. (1999): «La aplicación del Cuadro de Mando Integral. Un ejemplo en la Unidad de Relaciones Internacionales de una Universidad Pública», *Auditoría pública: revista de los Organos Autónomos de Control Externo*, 17. zenbakia, 40-45. orrialdea.
- Arpal, J.; Asua, B. y Dávila, P. (1982): Educación y Sociedad en el País Vasco, Editorial Txertoa, Donostia-San Sebastián, citado en (Masa, 2010).
- Azkue, I. y Zubiaur, G. (1996): *Kontabilitate Plan Orokorra*, EHUKo argitalpen zerbitzua, Leioa.
- Barea, José y Pulido, Antonio (2001): «El sector de instituciones sin fines de lucro en España», CIRIEC-España, *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, n.º 37, págs. 35-49.
- Bellostas, A., Brusca, I. y Moneva, J. (2008): «Utilidad Financiera para la Gestión de las Entidades Privadas No Lucrativas», *Revista de Contabilidad, ASEPUC*, volumen 9, n.º 18, pág. 87-109.
- Blanco, F. (2008): *La Contabilidad de Costes y Analítica de Gestión para las decisiones estratégicas*, Ediciones Deusto, Barcelona.
- Borzaga, Carlo eta Santuari, Alceste (2003): «New Trends in the Non-Profit Sector in Europe: The emergence of social entrepreneurship», *The Non-Profit Sector in a Changing Economy*, OECD, Paris.
- Cabaleiro, V. y Fernández-Feiío, B. (1997): «Tendencias actuales de la Contabilidad Directiva y su reflejo en los principios y valores cooperativos», *Técnica Contable*, volumen 49, n.º 587, pág. 757-766.

- Chen, S. (2009): «Establishment and application of performance measure indicators for universities», *TQM Journal*, vol. 21, n.º 3.
- Cid, M. (2005): «Kooperatiben kudeaketa orekatu baten bila: The Blended Scorecard», *Kooperatiben enpresa-ekonomia*, Mondragon Unibertsitatea, Arrasate, pág. 135-150.
- Dávila Balsera, P. (2003): Enseñanza y educación en el País Vasco contemporáneo. Editorial, Erein, Donostia-San Sebastián, citado en (Masa, 2010).
- Dahlgard-Park, S.M. (2008): «Reviewing the European excellence model from a management control view». *The TQM Journal*, vol. 20, n.º 2, Emerald Group Publishing Limited.
- Del Burgo, U. y Malles, E. (2010): Los sistemas de información contable en la gestión universitaria. *Revista de dirección y administración de empresas = Enpresen zuzendaritza eta administrazioarako aldizkaria*, n.º 17, 119-140.
- Del Burgo, U. (2013): «El movimiento cooperativo de las ikastolas: su revisión conceptual desde la perspectiva de las empresas sociales». *Revista vasca de economía social = Gizarte ekonomiaren euskal aldizkaria, GEZKI (UPV/EHU)*, n.º 10, 71-96.
- Del Burgo, U. y Luengo, M. (2013): «Hezkuntza-erakundeen kudeaketa orekatua EFQM eredian oinarritutako Balanced Scorecard akademikoa.» *Uztaro giza eta gizarte-zientzien aldizkaria*, n.º 85, 5-29.
- Del Burgo, U., Bakaikoa, B., Luengo, M. y Malles, E. (2014): «Economía social eta solidarioko erakundeen kudeaketa krisi garaian: oreka ekonomiko-finanzario eta soziala ahalbideratzeko lanabesak». *Revista vasca de economía social = Gizarte ekonomiaren euskal aldizkaria*, n.º extra 0, 235-260.
- Delcán Zamudio, Benet (2000): «Reflexiones sobre las claves de gestión futuras de las cooperativas de enseñanza: calidad, mejora continua y servicio como base de la excelencia educativa», *REVESCO Revista de Estudios Cooperativos*, n.º 71, Madrid, págs. 149-170.
- Díaz de Cerio, Abilio (2000): «Experiencias educativas en la formación profesional», *REVESCO Revista de Estudios Cooperativos*, n.º 71, Madrid, págs. 123-128.
- Druker, P.F. (1990): *Managing the non-profit organization: principles and practices*, Harper Business, New York, en (CHEN y otros, 2006).
- Durden, C. (2008): «Towards a socially responsible management control system», *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, volumen 21, n.º 5, pág. 671-694.
- ERKIDE (2009): «La Cooperativa puede ser un traje a medida para un centro de enseñanza», *Koop Aldizkaria*, n.º 38, Euskadiko Lan Elkartuko Kooperatiben Federazioa/Federación de Cooperativas de Trabajo Asociado de Euskadi, Vitoria-Gasteiz, págs. 14-16.
- Esther, I. (2003): «El paradigma de calidad reformada en el servicio público universitario», *Revista iberoamericana de contabilidad de gestión*, 2.
- Euskaltzaindia y Euskal Herriko Ikastolak (2010): *Ikastola mugimendua. Dabilen herria. Ikastola eredia 1960-2010*, Jagon Saila, Euskaltzaindia, Bilbao.
- Fernández, I. (1994): *Oroimenaren hitza. Ikastolen historia 1960-1975*, Udako Euskal Unibertsitatea, Bilbao.

- Fernández Blanco, Fernando (2000): «Realidad actual y perspectivas de las cooperativas de enseñanza», *Revesco-Revista de Estudios Cooperativos*, n.º 71, Madrid, págs. 77-82.
- Fernández Guadaño, Josefina (2000): «La realidad actual de las sociedades cooperativas en la educación», *Revesco-Revista de Estudios Cooperativos*, n.º 70, Madrid, págs. 55-76.
- Fuentes Viñas, Arturo M. y otros (2002): «Las cooperativas de enseñanza como tercera vía dentro de nuestro sistema educativo: las cooperativas de trabajo asociado. Percepciones de sus directivas», *Enseñanza: Anuario interuniversitario de didáctica*, n.º 20, págs. 51-84.
- García Echeverría, S. (1981): «Responsabilidad Societaria y Estrategia Empresarial: Balance Social», Working Paper, 62. zenbakia, Serie Azul, Universidad de Alcalá de Henares, Madrid, pág. 31, en (MUGARRA, 1995: 12).
- García-Gutierrez Fernández, Carlos (2000): «La intercooperación de las sociedades cooperativas en la actividad de la educación», *Revesco-Revista de Estudios Cooperativos*, n.º 70, Madrid, págs. 173-196.
- Gurrutxaga, A. y Unceta, A. (2010): «La función distributiva de la educación: un análisis aplicado al País vasco» *Política y Sociedad*, vol. 47, n.º 2, págs. 103-120.
- Heras, I. (2004): *Enpresaren ekonomia eta zuzendaritza: teoria eta praktika*, Udako Euskal Unibertsitatea, Bilbo.
- Hik Hasi (2010): «Abel Ariznabarretari eta Imanol Igeregiri elkarrizketa», n.º 146, marzo de 2010, Hik Hasi Aldizkaria, Donostia-San Sebastián, págs. 16-23.
- Huedo Berenguer, Julia y Albelda Randis, Laura (2000): «Experiencias cooperativas en los distintos niveles del sistema educativo», *Revesco-Revista de Estudios Cooperativos*, n.º 70, págs. 115-122.
- Ikastolen Konfederazioa (2009): «Euskal Herriko Ikastolak. Ikastolen kooperatiba europearra egituratzen ari da», *Ikastola aldizkaria*, n.º 175, págs. 11-14.
- Kaplan, R.S. y Norton, P. (1996): *The Balanced Scorecard: translating strategy into action*, Harvard Business School Press, Harvard College.
- Luengo, M.J. (2009): *Componentes del valor de los intangibles y formación de capital relacional en espacios regionales*, tesis doctoral, Finantza-Ekonomia II Departamentua (Enpresen Antolakuntza), Ekonomia eta Enpresa Zientzien Fakultatea, Universidad del País Vasco/Euskal Herriko Unibertsitatea (UPV/EHU).
- Masa, M. (2010): *Las Ikastolas como un fenómeno de innovación social: estudio de caso*, Dpto. Sociología 2, Universidad del País Vasco (UPV/EHU), Bilbao (inédito).
- Monzón, J.L. (2006): «Economía Social y fronteras afines: fronteras borrosas y ambigüedades conceptuales del Tercer Sector», *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, volumen 56, págs. 9-24.
- Mugarra, A. (1995): *Balance Social en Cooperativas*, Tesis doctoral en micro-fichas, Universidad de Deusto, Bilbao.
- Mugarra, A. (1998): «Proyecto Balance de Identidad Cooperativa», *Anuario de Estudios Cooperativos*, Instituto de Estudios Cooperativos, Universidad de Deusto, Bilbao, pág. 301-390.

- Mugarra, A. (2000): «Planteamiento de un Modelo de Balance Cooperativo: Aplicación a Mondragón Corporación Cooperativa», *Anuario de Estudios Cooperativos*, Instituto de Estudios Cooperativos, Universidad de Deusto, Bilbao, págs. 221-276.
- Mugarra, A. (2000): «Planteamiento de un Modelo de Balance Cooperativo: Aplicación a Mondragón Corporación Cooperativa», *Anuario de Estudios Cooperativos*, Instituto de Estudios Cooperativos, Universidad de Deusto, Bilbao, págs. 221-276.
- Mugarra, A. (2002): «El Balance Social para las Cooperativas de Iniciativa Social», *Temas de Economía Social*, GEZKI (EHU), Donostia, 61-87. orr.
- Mugarra, A. (2005a): «Memoria de sostenibilidad: una propuesta adaptada para las cooperativas de enseñanza en el País Vasco», *CIRIEC-España, Revista de la Economía Pública, Social y Cooperativa*, n.º 53, págs. 333-349.
- Mugarra, A. (2005b): «Gizarte Erantzunkizun Kooperatiboa eta Balantze Soziala Kooperatibetan», *Kooperatiben enpresa-ekonomia*, Mondragon Unibertsitatea, Arrasate, págs. 283-307.
- Mugarra, A. y Enciso, M. (1997): «Principio Cooperativo de Gestión Democrática: Análisis de las Garantías recogidas en la legislación, en los Estatutos e Indicadores Evaluativos para una Cooperativa de Mondragón», *Anuario de Estudios Cooperativos*, Instituto de Estudios Cooperativos, Universidad de Deusto.
- Onaindia, M. (1994): «La Escuela Pública Vasca y la construcción nacional», *Cuadernos de Alzate*, n.º 20, págs. 9-63, citado en (Masa, 2010).
- Parker, (2000): «Divisional performance measurement: beyond an exclusive profit test», *Accounting and Business Research*, págs. 309-319, en (Soldevilla 2000: 95).
- Sajardo, A. y Chaves, R. (2006): «Balance y tendencias en la investigación sobre Tercer Sector no lucrativo. Especial referencia al caso español», *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, n.º 56, pág. 87-116.
- Salomon, L. y Anheier, H.K. (1992): «In search of the non profit sector I: the question of definitions», *Voluntas*, n.º 2, 1992, pp. 125-151, en (Barea y Pulido, 2001).
- Santos, M. eta Fidalgo, E. (2004): «Un análisis de flexibilidad del Cuadro de mando Integral (CMI) en su adaptación a la naturaleza de las organizaciones», *Revista iberoamericana de contabilidad de gestión*, n.º 4, págs. 85-116.
- Soldevila, P. (2000): *El Control de Gestión en las Organizaciones no lucrativas: el caso de los colegios profesionales de España*, tesis doctoral, Barcelona.
- Soldevila, P. y Amat, O. (2002): «Contabilidad de gestión en las entidades sin ánimo de lucro», *AECA: Revista de la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas*, AECA, Madrid, pág. 52.
- Webb T. (2005): *Call for papers*. Symposium on Co-operative Accounting. Halifax (Canada), 2-4 de junio.
- Young Foundation (2006): *Social Innovation: what is it, why it matters, how it can be accelerated*, London, Basingstoke Press.
- Zelaia Ulibarri, Adrián (1997): *Kooperatibak Euskal Herrian*, Udako Euskal Unibertsitatea, Bilbao.
- Zendoia, Andoni (2009): «Hezkuntza, gizarte kudeaketarako ondasuna», *BERRIA*, 20 de octubre de 2009, Andoain, Gipuzkoa, pág. 5.

**Políticas públicas dirigidas
a la Economía Social y Solidaria.
Tensiones, alcances y desafíos
en la experiencia de San Martín
(Argentina, 2016-2017)**

*Public policies aimed at the Social and Solidarity-based Economy.
Tensions, scopes and challenges in the San Martín experience
(Argentina, 2016-2017)*

Ariel GARCÍA

Investigador Adjunto (CEUR-CONICET)

Fernando FONTANET

Ayudante de 1ra (Facultad de Ciencias Sociales-UBA)

DOI: 10.1387/revs.20519

Fecha de entrada: 14/01/2018

Fecha de aceptación: 01/03/2018

Sumario: Introducción.—Políticas públicas y agenda pública en la ESS.—Asociativismo, reciprocidad y solidaridad en la ESS.— La experiencia del Municipio de San Martín.—Reflexiones finales.— Bibliografía.

Resumen:

Esta investigación se interroga por las formas efectivas que adquiere el asociativismo en las experiencias de economía social y solidaria (ESS) registradas en la Municipalidad de San Martín (Argentina) para el bienio 2016-2017. Desde un enfoque de triangulación metodológica, el trabajo se propone: a) analizar las tensiones entre los ideales de asociativismo propugnado desde las experiencias de ESS y las formas de proceder que se registran en los participantes de la misma; b) describir las formas de intervención estatal en las experiencias asociativas seleccionadas, considerando específicamente fuentes y modalidades de asistencia técnica (financiamiento y de capacitación). La investigación halla una marcada dependencia de los trabajadores asociados a dispositivos del financiamiento estatal. Esta dependencia impide un efectivo esquema emancipatorio, aspecto que se vuelve estructural debido a la carencia de espacios alternativos y/o específicos de comercialización y de financiamiento.

Palabras clave:

Políticas públicas, economía social y solidaria, asociativismo, solidaridad.

Abstract:

This paper reflects about effective forms that the associativism acquires in the experiences of social and solidarity economy (SSE) registered in the Municipality of San Martín (Argentina) for the lapse 2016-2017. From a methodological triangulation approach, the work is proposed: a) to analyze the tensions between the ideals of associativism advocated from the ESS experiences and the ways of proceeding that are registered in the participants of the same; b) describe the forms of state intervention in the selected associative experiences, specifically considering sources and modalities of technical assistance (financing and training). The research finds a marked dependence on workers associated with state financing devices. This dependence inhibits an effective emancipatory scheme, an aspect that becomes structural due to the lack of alternative and / or specific spaces for commercialization and financing.

Keywords:

Public policy, social and solidarity Economy, associativism, solidarity.

Claves Econlít:

D02-D63-E26-F61-H72-J54.

Introducción¹

Esta investigación surge de inquietudes en torno a las formas efectivas que adquiere el asociativismo en las experiencias de economía social y solidaria (ESS) que se enmarcan en políticas públicas desarrolladas entre 2003 y 2017 en Argentina.² Usualmente, se recurre al análisis de iniciativas de

¹ Esta investigación se enmarca en el Proyecto UBA-Investigación en grupos (2017) de la Cátedra de Economía Política (TS-FSOC-UBA): Experiencias productivas asociativas y métodos para la investigación desde una perspectiva estructuralista. Cátedra de Economía Política, Facultad de Ciencias Sociales. Se ha realizado a partir de encuentros mensuales efectuados en el Centro de Estudios Urbanos y Regionales (CEUR-CONICET) e incluyó trabajo de campo en los ámbitos donde se desarrollan los casos seleccionados.

² El lapso 2003-2017 se puede subdividir en dos etapas diferenciadas: a) 2003-2015, caracterizadas por la sucesión de tres gobiernos nacionales que desplegaron políticas públicas redistributivas enfocadas en la generación de empleo y la sustitución de importaciones; b) desde 2015, la asunción de un gobierno que impulsa políticas públicas de corte neoclásico, asentadas en la distribución regresiva del ingreso nacional.

este tipo bajo la premisa de que el asociativismo es una conducta aceptada y practicada de hecho por sus integrantes. Sin embargo, la experiencia práctica dista de ajustarse a los preceptos teóricos. Desde un enfoque de triangulación metodológica, el trabajo se propone: a) analizar las tensiones entre los ideales de asociativismo propugnado desde las experiencias de ESS y las formas efectivas de proceder que se registran en los participantes de la misma; b) describir las formas de intervención estatal en las experiencias asociativas estudiadas, considerando específicamente fuentes y modalidades de asistencia técnica (financiamiento y capacitación).

Vinculado a dichos objetivos, las hipótesis de investigación son:

1. Las tensiones observadas entre el asociativismo propugnado en las experiencias analizadas (políticas públicas de ESS en San Martín) radica en el hecho de que el sujeto integrado a las mismas busca en estas iniciativas más un alivio y contención individual y temporaria a las dificultades de inserción socio-laboral que la consolidación de una forma alternativa de alcanzar la reproducción de la vida.
2. Las formas de intervención estatal en las experiencias asociativas condicionan de manera significativa el financiamiento y capacitación de las mismas, por lo que pueden pensarse como respuestas paliativas a los problemas de inserción socio-laboral de segmentos vulnerables de la población más que como iniciativas estatales tendientes a construir una cultura asociativa en dichos segmentos.

La investigación se desarrolla a partir de un enfoque de triangulación metodológica que recurre esencialmente a fuentes de información secundarias (documentos oficiales estadísticas y bibliografía académica) y primarias (entrevistas semi-estructuradas y observación directa, realizadas durante 2017).

El objeto de la investigación son las tensiones observadas en las experiencias analizadas. Para el caso de las políticas públicas en San Martín, cabe precisar que la elección se ha realizado considerando: a) vínculos entre experiencia asociativa y políticas públicas; b) antigüedad y alcance de dicha experiencia; y c) alcance y diversidad de sujetos sociales involucrados. El recorte temporal indagado es el lapso 2016-2017, el cual posibilita observar el devenir de las experiencias en contextos socio-económicos diferentes (post-convertibilidad, contexto de crisis mundial, finalización del ciclo neo-desarrollista y renovada irrupción del régimen de acumulación de valorización financiera). Cabe notar que si bien el recorte temporal se circunscribe al bienio citado, se recurre a información cuantitativa y cualitativa de años previos, útiles para contextualizar el objeto de la investigación. En relación al abordaje espacial, este se halla circunscripto al ámbito de interacción de las experiencias asociativas, fundamentalmente centrado en la escala local, aunque reconociendo desde la misma la interfaz regional y na-

cional a partir de los vínculos que permiten las dimensiones de análisis inscriptas en las hipótesis de la investigación.

El trabajo se organiza en cinco apartados. Tras la introducción, se desarrolla un sucinto marco conceptual que se estructura en dos apartados: a) políticas públicas y agenda pública en la ESS y b) asociativismo, reciprocidad y solidaridad en la ESS. En el cuarto apartado, se explora el caso de San Martín. Por último, se presentan las reflexiones preliminares.

Políticas públicas y agenda pública en la ESS

En este apartado se exponen conceptos útiles para indagar la relación entre *agenda pública*, *políticas públicas* y ESS. Se trata de un vínculo circunstanciado en tiempo y espacio (la Argentina del lapso 2003-2017) en el que han proliferado y desarrollado demandas sociales centralmente ligadas con la problemática del empleo, incluyendo también reclamos por comercio justo, hábitat popular y espacio público.

Desde mediados de la década de 1990, con el agotamiento del Plan de Convertibilidad³ evidenciado en la creciente conflictividad social, se intensificaron formas de protesta en la vía pública. Puesto en dificultad el clásico vínculo patrón-obrero, los «piquetes —nombre habitual con el que se denomina al corte de vías de tránsito acompañado de una manifestación— expusieron las tensiones al interior del mundo del trabajo (CIOLLI, 2015: 10). En ese contexto, las estrategias de resistencia han ido redundando en un entramado de redes de solidaridad y contención que se plasmaron en el surgimiento de diversidad de organizaciones, movimientos sociales, centros comunitarios, mercados populares y espacios culturales, entre otros. La expresión institucional de agrupamiento de los mismos suelen ser los movimientos de trabajadores desempleados (Ibidem).

El escenario acaecido en las postrimerías de las Convertibilidades ha ido permeando en la *agenda pública*, aunque la misma ha podido consolidarse en la medida que también ocupó la *agenda de gobierno*. Considerando los aportes de COBB et. al. (1976: 128) se diferencia «agenda pública» de «agenda de gobierno». Con la primera se refiere a temas conocidos que: a) para una porción significativa del público requieren de acción, y b) son

³ Precisamente, se refiere a la caja de conversión peso argentino-dólar estadounidense mediante el establecimiento de una paridad fija que rigió la política monetaria del país entre abril de 1991 y diciembre de 2001. Las consecuencias socio-productivas más evidentes de esta política han sido el ingreso de capitales especulativos asociados a la fuga de divisas, la desestructuración del tejido industrial, el auge de importaciones, la primarización de las exportaciones y la destrucción masiva de empleos —y junto con ello las capacidades socio-laborales—.

percibidos como cuestiones que son competencia de alguna unidad gubernamental. Por su parte, con agenda de gobierno se alude a la lista de temas considerada formalmente por quienes adoptan decisiones.

Desde la perspectiva planteada, las demandas sociales canalizadas a través de las experiencias de producción autogestionada y asociativa, surgen como fenómeno social en un contexto de impugnación popular de los mecanismos tradicionales de representación política-partidaria (Ciolli, 2015: 13-14). Por lo tanto, el vínculo entre actores sociales y burocracia puede comprenderse como dinámico y mutuamente influido. En esta dirección, Vaillancourt y Leclerc (2011) desarrollan las nociones de *co-producción* y de *co-construcción* de las *políticas públicas*.⁴ Con estos conceptos, los autores refieren a la participación: a) de los actores sociales y agentes económicos en la implementación de aquellas; y b) de los actores sociales en la definición o la elaboración de las políticas (identificación de sus fundamentos y orientaciones generales). Según los autores, estas prácticas conllevan formas de gobernanza basada en la participación de los actores de la sociedad civil y del mercado. En la definición o elaboración de *políticas públicas*, éstos se ligan con el Estado a través de los funcionarios que integran la burocracia. Desde la posición que así se asume, la burocracia resulta más que la suma de los intereses de sus integrantes. Aquí se alude a la burocracia en tanto capacidad —o incapacidad— de influir, lo que se torna dimensión explicativa de las distintas configuraciones que ella adquiere en la historia.⁵ Entonces, como institucionalización del estado en una organización social capitalista, OSZLAK (1977: 25) halla que la burocracia estatal cumpliría tres roles: a) sectorial, al asumir la representación de sus intereses propios como un actor más de la sociedad; b) «mediador, a través del cual expresa, agrega, neutraliza o promueve intereses, en beneficio de sectores económicamente dominantes; y c) infraestructural, proporcionando los conocimientos y energías necesarios para el cumplimiento de fines de interés general, habitualmente expresados en los objetivos formales del estado» (ibidem).

⁴ En esta investigación se define a las políticas públicas como «el conjunto de actividades de las instituciones de gobierno, actuando directamente o a través de agentes, y que van dirigidas a tener una influencia determinada sobre la vida de los ciudadanos» (Ruiz López y Cádenas Ayala, 2004: 1). Éstas implican un «proceso decisional» (PALLARES, 1988: 143) establecido «alrededor del surgimiento, tratamiento y resolución de cuestiones socialmente problematizadas ante las cuales el Estado y otros actores toman posición» (Oszlak y O'Donnel, 1976:10).

⁵ OSZLAK (2006: 13) diferencia *burocracia de estado*, entiende que aquella es su expresión material. La noción de estado implica un orden legal con atributos (tributario, seguridad) que exceden el concepto de aparato institucional.

Desde las nociones de *co-producción* y de *co-construcción* de Vaillancourt y Leclerc (2011) y considerando a Ciolli (2015: 14) la constitución de las cooperativas y emprendimientos asociativos autogestionados como sujetos de interpelación estatal a través de las políticas públicas puede entenderse como producto de un doble movimiento de transformaciones: a) en los *modos de problematizar* las demandas, conflictos y prácticas sociales que ha redundado en la apertura de un espacio para la innovación en el campo de las políticas sociales; b) en las *particularidades socio-económicas* de los actores sociales que integran las cooperativas de nuevo tipo, en las demandas que buscan satisfacer, en sus trayectorias laborales y en su vínculo con las instituciones estatales (pfr. Ibidem). Por lo tanto, resulta significativa la indagación en torno a las formas en que se desarrolla dicha interpelación estatal, así como la diversidad de tomas de posición que pueden registrarse desde las experiencias de ESS, a través de las cuales se observa la capacidad de decidir sobre sus propias condiciones económicas. A partir de las nociones *co-producción* y de *co-construcción* resulta posible comprender las formas de intervención pública en el mercado y en la sociedad civil, a través de las cuales indagar los dispositivos estatales construidos en interacción de la ESS y tendientes a incidir sobre actitudes, valores, disposiciones, proyectos y demandas de los integrantes de las cooperativas y emprendimientos asociativos autogestionados para avanzar en el desarrollo de procesos innovadores y democráticos.

En suma, las transformaciones en los *modos de problematizar* y en las *particularidades socio-económicas* han implicado novedosas formas de *co-producción* y de *co-construcción*. Por caso, en la primera mitad de la década de 2000 se modificó el lugar de la ESS en la agenda de gobierno; debido a que se registraron modificaciones en el organigrama estatal nacional. La institucionalidad regulatoria y de promoción ha ido centrándose en los ministerios nacionales de Desarrollo Social y de Trabajo, Empleo y Seguridad Social, así como en áreas específicas de organismos descentralizados (p.e., Instituto Nacional de Tecnología Industrial, Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria, Comisión Nacional de Microcréditos). Sin embargo, este vínculo entre *co-producción*, *co-construcción* e institucionalidad resulta particular de acuerdo al área que se indague y la articulación de hecho que se haya desarrollado entre funcionarios, actores sociales y agentes económicos.

Para finalizar, la particular articulación aludida entre agenda de gobierno, actores sociales y agentes económicos puede reconocerse en multiplicidad de trayectorias político-partidarias e identitarias que nutren la cosmovisión en torno a las nociones de asociativismo, reciprocidad y solidaridad en la ESS. Tras abordar esto último, se focalizará en dicha particularidad a través del estudio de las políticas públicas de ESS registradas en la Municipalidad de San Martín, Provincia de Buenos Aires.

Asociativismo, reciprocidad y solidaridad en la ESS

Las nociones de asociativismo, reciprocidad y solidaridad han sido objeto de profusos estudios (por caso, Coraggio, 2014 y Acevedo, 2010, entre otros). Usualmente se ha reconocido su potencial performativo, mientras sus alcances efectivos en las experiencias de ESS han sido una problemática relativamente menos explorada. Esta carencia se observa en un contexto estructurante en que la racionalidad capitalista occidental en su etapa neoliberal concibe y promueve una cultura en la que el trabajador llega a percibirse simultáneamente como empresario de sí mismo (Laval y Dardot, 2017; Merlin, 2015 y 2017; Alemán, 2016). En ese marco, las relaciones de poder entre trabajadores de la ESS se construyen a partir de la coexistencia contradictoria de sentimientos (solidaridad/competencia) y prácticas —producción para el autoconsumo, al tiempo que se prioriza la producción orientada al mercado— (PRESTA, 2015: 204). Paradojalmente, el trabajador asociativo contemporáneo reproduce elementos propios de una economía del don al ceder voluntariamente el tiempo de trabajo, el don de sí y la naturalización de una relación constante (y hasta creciente) de deuda. En términos de PRESTA (2015: 202) el don de sí implica la entrega de afectos y pasiones dirigidos a un fin y a una actividad que los trasciende. En efecto, la construcción de «Otra Economía» resulta en las experiencias de ESS un horizonte ideal que implica al mismo tiempo una coexistencia contradictoria entre los imperativos de desenvolver la individualidad y desarrollar la solidaridad (ibidem: 203), entre la naturalización del cuentapropismo y la construcción de lazos de reciprocidad que trasciendan las relaciones mediadas por el mercado capitalista.

Al recurrir a Godelier (1996), se comprende que el don posibilita una aproximación entre los trabajadores asociados, debido a que se constituye en reparto aunque simultáneamente implica una separación, dado que cada quien es deudor del otro. Desde esta perspectiva, el don resulta un acto de generosidad y de desconfianza disfrazada de gesto desinteresado, debido a que se ejerce a través de y bajo la forma de reparto. Siguiendo a Godelier (1996), Vaillancourt y Leclerc (2011), Ciolli (2015: 14) y Presta (2015), al reconocer al don en tanto utopía puede considerarse su instrumentalización estatal a través del dispositivo de *co-construcción* de la ESS. Asimismo, en el contexto de las experiencias asociativas, el don puede entenderse como condición necesaria para enfrentar los contextos de crisis socio-laborales. Sin embargo, al mismo tiempo se recrea como un medio para la inserción en el mercado (Presta, 2015: 203).

La noción de *solidaridad* en la ESS también ha sido objeto de estudio en autores con enfoques diversos (Gaiger, 1999; De Melo Lisboa, 2004,

entre otros). La propia noción ha adquirido distintos sentidos a lo largo del tiempo. De Melo Lisboa (2004) indaga en las definiciones brindadas por Durkheim, para quien puede observarse una *solidaridad mecánica* cuando se constituyen relaciones comunitarias (familiares, de vecindad) con códigos culturales determinados y naturalizados, en los que se privilegia el sentido de proximidad, protección y seguridad frente a riesgos y adversidades. Los procesos de modernización implicada en la expansión del capitalismo a diversas esferas sociales, han puesto en tensión las relaciones de proximidad para promover formas de solidaridad orgánica, en los que la ésta se circunscribe a la esfera privada y a la esfera pública (institucional y corporativa) habitualmente mediadas por el Estado. Por último, De Melo Lisboa (2004), identifica que la monetización como medio para la socialización implica una despersonalización de las relaciones para llegar a una *socialización de-solidarizante* en el que se disuelven lazos sociales. En ese proceso, los trabajadores se constituyen socialmente con otros quienes son extraños, en una cotidianeidad atravesada por el temor ante sus vulnerabilidades y por la naturalización de la desigualdad que quiebra con el sentimiento de igualitarismo entre los seres humanos. Paradójicamente, la individualización extrema proviene del tipo de sociabilidad contemporánea. No obstante, resulta incierta una liberación de la dependencia mutua que a la vez implica una autonomía del yo. Por lo tanto y desde este enfoque, la solidaridad posee un objetivo civilizatorio en el que pueden coexistir los principios de competencia y cooperación (De Melo Lisboa, 2004).

A la *socialización de-solidarizante* cabe agregar que la racionalidad neoliberal, impulsada ostensiblemente desde los enraizamientos que la misma ha detentado aún en contextos neo-desarrollistas incluso en las propias disposiciones estatales (ver Fernández, 2016), ha logrado agregar una ficticia igualación de los intereses de la(s) clase(s) trabajadora(s) producto de la fragmentación/heterogeneización social con los intereses de la(s) clase(s) propietaria(s). Esta ficticia igualación social se liga con la promoción de la imagen de la meritocracia y una extendida idea sobre la posibilidad de éxito en la transformación de la clase proletaria en clase «empresadora», adiestrada por el *coaching* y la autoayuda (Merlin, 2017: 72).

En relación a las experiencias de ESS, la exploración de una plenitud de sentido se centra en la necesidad de vincularse con el mercado en tanto sujetos históricos, más como emprendedores que como trabajadores. Esta forma de emprendedurismo persigue la promesa de un trabajo emancipado de los requerimientos típicos del trabajo asalariado, por lo cual detenta un contenido de esperanza en el futuro. Las formas de regulación del mercado al que se ha aludido también precisan una regulación y autorregulación de la esperanza, en una creencia en la posibilidad efectiva de construir «Otra

Economía», en modos de comprender y significar la relación con los sujetos, consigo mismos y con los demás (Presta, 2015: 204).

El aludido *objetivo civilizatorio* se logra mediante las regulaciones del mercado, entre ellas la competencia, mientras se apela la universalidad de la solidaridad (Presta, 2015: 204). No obstante, esta autora evalúa que las experiencias asociativas deberían partir por considerar la constitución histórica de los sujetos y sus condicionantes estructurales, puesto que ambas influyen sus prácticas, ancladas en un objetivo civilizatorio que implica la idealización de un deber-ser, la naturalización de modos de ser y hacer. En este sentido, la relevancia que adquiere la dimensión ética y moral incide en la naturalización del orden del mercado aunque paradójicamente discutiendo sus preceptos. Tal dimensión se nutre de elementos heterogéneos y hasta contradictorios (de raigambre cristiana, liberal, neoliberal, socialista cooperativa, autogestionario, etc.) resulta de central importancia para comprender el origen de las tensiones propias a los procesos de subjetivación reconocibles en las experiencias de ESS.

Por lo antedicho, en la literatura preocupada por indagar las iniciativas asociativas y su imbricación con las políticas públicas relacionadas, suele hacerse mención a las tensiones que sobrevienen a su implementación (por caso, ver Hopp, 2008). Sin embargo, el relevamiento bibliográfico efectuado ha resultado infructuoso a la hora de hallar aportes teórico-metodológicos que tornen operativa la categoría analítica «tensiones» en función de los objetivos trazados. A partir de los antecedentes hasta aquí expuestos, se postula una operacionalización de dicha categoría a partir de las siguientes dimensiones: a) *motivaciones éticas* (aspectos procedimentales socialmente considerados como coherentes y necesarios, lugar del autoconsumo y del excedente en la producción); b) *capacidad de decisión y autonomía* (márgenes operativos de definición sobre las iniciativas, tipo de vínculo con las políticas públicas que sustentan las iniciativas); c) *solidaridad* (mecanismos de regulación solidaria del trabajo *vis a vis* las formas de regulación de la competencia registradas en mercado, formas de accionar asociativo *vis a vis* emprendedurismo individual); d) *nivel de concientización política*⁶ (posicionamiento de los asociados frente al escenario económico en el que surgen y se reproducen). Estas dimensiones analíticas se plantean en dos niveles, el institucional y el de los sujetos.

⁶ De acuerdo a Freire (pfr. 1974), la concientización es un proceso de acción cultural a través del cual los individuos despiertan a la realidad de su situación sociocultural, avanzan más allá de las limitaciones y alienaciones a las que están sometidos. En este proceso, se afirman a sí mismos como sujetos concientes y co-creadores de su futuro histórico.

La experiencia del Municipio de San Martín

El Municipio de Gral. San Martín se encuentra ubicado al noroeste del Área Metropolitana de Buenos Aires —AMBA—, lindero a la Capital Federal. Se trata de uno de los distritos de mayor densidad poblacional en la Provincia de Buenos Aires (7.550 hab/km²) y también de los más poblados —431.854 habitantes de acuerdo al censo de INDEC— (2010).

El Municipio detenta algunas particularidades económicas y socio-ambientales. Según el Censo Nacional Económico 2004-2005 (INDEC, 2005) es uno de los partidos de mayor industrialización del AMBA: la cantidad de locales industriales ocupa el 5,4% de la superficie municipal. Como contrapartida, esta magnitud se halla significativamente afectada por crisis económicas que reducen temporalmente el salario real. En el contexto actual (post-2015) el incremento de los costos fijos y variables, sumado a la caída del consumo —producto de la caída del salario real—, genera dificultades serias en el sostenimiento de los entramados productivos y dificultades significativas para generar y mantener el empleo industrial y de servicios asociados.

Cuadro 1

Municipio de General San Martín (Provincia de Buenos Aires, Argentina)



Fuente: Municipalidad de San Martín (2017).

Asimismo, una particularidad socio-ambiental de este municipio consiste en el marcado contraste social entre diferentes estratos sociales. Por un lado, las áreas de mayor poder adquisitivo se ubican en la zona centro y lin-

dera a la Capital Federal. En contraposición, la zona norte del municipio lindera a las cuencas de los ríos Reconquista y Medrano alberga a aproximadamente 164 asentamientos o villas miseria. Aproximadamente un tercio de la población —150 mil personas— residen en José León Suárez (entre la cuenca del Río Reconquista y la Avenida Márquez —representada en color rojo en el tercio izquierdo del mapa—).

Estas particularidades motivaron a la actual gestión municipal (Intendencia de Gabriel Katopodis, iniciada en 2011 y reelegida en 2015) a desarrollar políticas públicas diferenciadas. Desde la misma, se ha propugnado una perspectiva integral que atendiera tanto el desarrollo productivo local como la generación de oportunidades para la reproducción social de una población históricamente postergada. En este esquema de gestión, la Dirección General de Economía Social y Solidaria, bajo la órbita de la Secretaría de Desarrollo Social del Municipio ha cobrado un rol significativo a la hora de ligar demandas insatisfechas por el mercado (fundamentalmente, inserción en el mundo del trabajo) con la generación de instrumentos de intervención.

En términos esquemáticos, puede observarse que la inversión social y laboral destinada a sectores vulnerables en el contexto del presupuesto municipal ha oscilado en la presente década entre 5 y cerca de 13% del mismo.

Ejercicio	Secretaría de Desarrollo Social (1) (en millones de AR\$) (en millones de €).	Agencia Promoción de Empleo y Capacitación Laboral (2)	Total (3) (en millones de AR\$) (en millones de €)	Participación (1+2/3) (en millones)
2011	51 (8,5)		587 (97,8)	8,6
2012	73 (12,6)		1.471 (253,6)	5,0
2013	100 (14,1)		1.227 (172,8)	8,1
2014	136 (12,0)		1.530 (135,4)	8,9
2015	141 (13,2)		2.036 (190,3)	6,9
2016	185 (10,6)	159 (9,0)	2.697 (154,1)	12,8
2017	255 (12,8)	13 (0,7)	3.903 (195,2)	6,9

Fuente: elaboración propia en base a Municipalidad de San Martín (2018).

Nota: para el cálculo del tipo de cambio AR\$-€ se han tomado los valores del tipo de cambio del primer día hábil del mes de julio de cada año, según el Banco de la Nación Argentina.

De acuerdo a sus responsables técnicos, la finalidad de la Dirección General de Economía Social y Solidaria radica en diseñar instrumentos integrales que contemplen al sujeto en tanto agente económico con derechos (Entrevista personal, 10-4; 18-5 y 19-12/2017). Por lo tanto, el objetivo de la intervención persigue la generación de empleo y la reproducción social de las familias. Operativamente, se busca integrar a los sujetos sociales como actores participantes del diseño y ejecución de las políticas públicas. Esta matriz de diseño participativo y en consonancia con lo definido como «co-construcción» o «coparticipación» en el vínculo entre actores sociales y burocracia (Vaillancourt y Leclerc, 2014), abreva en el devenir histórico reciente. Se trata de una trayectoria que resulta posible rastrear desde fines de la década de 1990, en los aprendizajes de la ejecución de instrumentos estatales dirigidos a atender la problemática socio-laboral como un elemento emergente.

En el esquema planteado, se pretende integrar a los productores también como consumidores en vistas a articular la cadena productiva a través de una comercialización sostenida. Se trata de herramientas de apoyo y fomento diseñadas que se dirigen a fines específicos (producción, comercialización, financiamiento y capacitación) a través de las cuales se pretende transformar el modo de interpelación estatal de las particularidades socioeconómicas de la población (Ciolli, 2015).

La población destinataria de los diferentes instrumentos son tanto unidades domésticas con trabajo autogestionado, como grupos asociativos integrados a partir de diferentes formas jurídicas. Entre ellas, predominan las cooperativas de trabajo y principalmente fábricas recuperadas que irrumpieron fundamentalmente a través de procesos de autogestión obrera como consecuencia de la de la crisis socioeconómica de 2001/2002.

Desde 2015, la gestión de ESS municipal: a) dicta 62 cursos paralelos en más de 30 centros de formación en oficio localizados principalmente en el barrio de José León Suárez, de los que participaron cerca de 3.000 asistentes; b) desarrolla un curso de gestión de emprendimientos con sede en la incubadora municipal de empresas de Economía Social (actualmente denominada «San Martín Emprende») donde a través de módulos de 8 clases de 4 horas cada una se abordan los diferentes procesos de gestión: productivos, administrativos, económico financieros, de comercialización, etc. Ambas iniciativas se conciben como forma de tensionar la lógica individualista del emprendedurismo característico de la década de 1990. El enfoque asumido por la gestión municipal propone trascender la capacitación enfocada en la competencia laboral y recuperar/construir formas de solidaridad donde se complementen saberes, experiencias y oportunidades.

En particular, en la gestión de la Dirección General de Economía Social y Solidaria de la Municipalidad de San Martín:

1. En «San Martín Emprende», se busca atender las demandas de experiencias asociativas que presentan dificultades en el inicio de las actividades y fragilidades en aspectos de organización productiva. Desde este instrumento, se brinda asesoramiento y tutorías periódicas, así como la posibilidad de trabajar en espacios comunes haciendo uso de herramientas e instalaciones brindadas por la incubadora municipal de empresas de Economía Social.
2. El «Programa Fábrica de Oportunidades» ubicado en el Polo Comunitario Savio, en donde la gestión brinda los recursos en carpintería, herrería, serigrafía, estampados, huertas etc. Asimismo, el «Centro de Oportunidades para la Inclusión», nuclea cerca de 200 jóvenes con discapacidades que pueden encontrar oportunidades para su inserción laboral y capacitaciones específicas.⁷
3. El «Fondo de Financiamiento Solidario» (FFS), en donde se financia a los trabajadores autogestivos y a las cooperativas de trabajo a través de esquemas de microcréditos. El fondo de financiamiento dispone de dos líneas específicas. Por un lado, el acompañamiento a proyectos productivos y de servicios, y por otro una línea específica de mejoramiento habitacional, en donde se financian pequeñas obras, regulación dominial y conexiones a servicios públicos. La particularidad de ambas líneas radica en que buscan trascender una transferencia económica, puesto que contemplan al sujeto de crédito en sus particularidades y entendiendo la dinámica propia del sector de la ESS. En este sentido, se pretende que el microcrédito recibido se transforme en una herramienta formativa para poder consolidar el proceso productivo logrando la sustentabilidad temporal necesaria para proyectarse. Para ello, se diseñan esquemas de capacitación específicos y obligatorios previos a obtener los fondos, sumado al acompañamiento a los trabajadores asociados por parte de los técnicos intervinientes durante la ejecución del crédito. En este caso, se observa una tutoría de hecho que pretende brindar herramientas adecuadas para el sector y posibilidades de comercialización y articulación con otros actores.
4. En el contexto de demandas sociales referidas al consumo responsable, la Dirección General diseña distintos esquemas de comer-

⁷ Además, el polo alberga la «Casa Abrigo» en donde 150 personas en situación de calle pueden pasar la noche y recibir durante el día atención sobre sus necesidades con equipos capacitados para ello.

cialización que buscan la reducción/eliminación de la intermediación. Por un lado, las «Tiendas Solidarias» consisten en espacios de comercialización asociativa entre productores, consumidores y Municipio. Enmarcados en alguno de los programas precitados, los primeros pueden disponer de los espacios para la venta directa al público. Como contrapartida, se busca la participación asociativa del proceso de comercialización y organización de los tiempos y los espacios. Por ende, cada productor se compromete a brindar parte de su tiempo para comercializar los productos de todos los que forman parte. Por otro lado, el programa «Manos de San Martín» funciona desde 2011 y nuclea nueve ferias mensuales en el partido distribuidas en diferentes días y espacios rotativos. En diciembre de 2017 contaba con cerca de 200 emprendimientos activos. La premisa de organización se centra en el vínculo directo entre el productor y el consumidor. El espacio se halla cogestionado entre los referentes de la Dirección General y los mismos feriantes, quienes para participar asumen la responsabilidad del trabajo conjunto definiendo: a) variedad de productos ofrecidos, b) condiciones y precios de ventas, c) administración de los puestos y cobro de cada *stand*, d) diseño y estética de la Feria, etc. Por su parte, el municipio ofrece los recursos necesarios, la logística de traslados, el armado de los puestos y de los espacios para la administración.

En los encuentros a los que se ha asistido, se ha constatado el desarrollo de una fidelización entre feriantes y consumidores (Entrevista personal, 10-4, 18-5 y 19-12-2017). Asimismo, los propios feriantes han logrado una organización de la producción entre las distintos espacios de comercialización a fines de alcanzar acuerdos de precios, diversidad y calidad de los distintos bienes comercializados, esquemas de distribución del mercado (a los fines de evitar un solapamiento de la oferta) y logística de administración (cobro por alquiler de puesto).

Detrás de esta organización de feriantes suele subyacer la idea de sostener los valores solidarios que implican la asociación de los puesteros, que trascienden su lugar como sujetos individuales y buscan erigirse como un colectivo de productores asociados. Más allá de la concepción desde la que se sostiene la experiencia, cabe señalar vínculos contradictorios entre la dirigencia asociativa y feriantes. Desde la perspectiva aquí asumida, los desiguales niveles de concientización política implican que la primera pueda asumir de hecho una lógica de vanguardia, en el que las relaciones suelen verticalizarse. Desde esta forma de accionar, resultan verificables tensiones en cuanto a lo pretendido desde la Institución municipal y sus principales dirigentes, lo que efectivamente ocurre en el territorio cuando son los

mismos sujetos lo que se conciben proyectivamente. A partir de PRESTA (2015), se observa una coexistencia contradictoria entre sentimientos de solidaridad y de competencia en cuanto a las prácticas productivas

La búsqueda de esquemas emancipatorios⁸ en cuanto a la autonomía en el sostenimiento de los procesos asociativos encuentra limitantes según diferentes momentos de concientización del rol político social que espacios como «Manos de San Martín» detenta. De los más de 200 feriantes que participan del espacio, un porcentaje importante no logra visualizar la oportunidad de apropiación de las herramientas puestas a disposición, exigiendo al Municipio respuestas de carácter individual y comercial de corto plazo, en lo que PRESTA define como la contradicción entre los imperativos de desenvolver la individualidad y de desarrollar la solidaridad.

En suma, puede identificarse una marcada dependencia de los productores asociados a los dispositivos del Municipio. Esta dependencia impide una efectiva emancipación, aspecto que se desenvuelve en forma estructural debido a que sin espacios de comercialización y de financiamiento público, difícilmente podrían sostenerse los emprendimientos en el tiempo. Ocasionalmente, ello puede observarse cuando las ferias se suspenden por cuestiones climáticas. En situaciones como las aludidas, no se procuran alternativas de realización en espacios propios de comercialización, aspecto que perjudica considerablemente la economía familiar de los feriantes al interrumpirse el flujo de ingresos a la vez que restringe las posibilidades de los clientes de adquirir productos a precios justos. Un indicador que evidencia ello es la posibilidad efectiva de cumplimiento con las obligaciones asumidas frente al Fondo de Financiamiento Solidario. En efecto, la complementariedad de herramientas que buscan el fortalecimiento de los emprendimientos y su emancipación político-económica se halla condicionada cuando uno de los elementos entra en tensión. Si la comercialización en las Ferias se reduce, éstas no logran obtener financiamiento municipal. Esto implica una espiral descendente, en donde los mismos dispositivos atentan contra el sostenimiento de los emprendimientos.

Por último, la *socialización de-solidarizante* en la que priman la alienación típica del fordismo y su sociedad salarial, se constituye en un tópico recurrente por parte de los participantes de las políticas públicas locales de ESS. La alusión a los ritmos y condiciones del trabajo típicos del empleo registrado y monetizado, puede desestimar la cotidianeidad atravesada por el temor ante sus vulnerabilidades y la naturalización de la desigualdad. Ese

⁸ Por *esquemas emancipatorios* aquí se asume la definición de Habermas (1982) relativa a la búsqueda de dimensiones alternativas de racionalidad comunicativa. Es decir, una posición crítica que a través de enfoques participativos, conduzca a una toma de conciencia liberadora y ética, haciendo eje en las relaciones de poder.

lugar común que recurre a pasados presuntamente idílicos desestimando que la individualización extrema proviene del tipo de sociabilidad contemporánea. En este contexto, la solidaridad como objetivo civilizatorio (De melo Lisboa, 2004) difícilmente pueda realizarse ante la exacerbación de formas de competencia típicas de la sociedad del rendimiento (Laval y Dardot, 2017) en la que dichas formas tienden a desplazar el principio de cooperación.

Reflexiones finales

Esta investigación ha pretendido avanzar en el análisis de las *tensiones* entre los ideales de asociativismo propugnado desde las experiencias de ESS y las formas de proceder que se registran en los participantes de la misma así como en la descripción de las *formas de intervención estatal* en las experiencias asociativas seleccionadas.

La imbricación analizada entre políticas públicas de San Martín y ESS dista de ser un ámbito armónico y de implementaciones coherentes. En las experiencias aquí aludidas, se percibe una conjunción de formas de intervención provenientes de inspiración neoliberal (emprededurismo) junto con una voluntad institucional de construir vínculos horizontales con los sujetos sociales participantes de iniciativas enmarcadas en San Martín Emprende. En el contexto de impulso al asociativismo desde la Dirección General de Economía Social y Solidaria municipal, puede evidenciarse la tensión que implica una marcada *dependencia de los asociados a dispositivos del financiamiento estatal* (capacitación y logística en el caso de San Martín, subsidio a los costos, entre otros). Esta dependencia impide un efectivo esquema emancipatorio en los términos de Habermas (1982), aspecto que se vuelve estructural debido a la carencia de espacios alternativos y/o específicos de comercialización y de financiamiento.

En segundo término, cabe interrogarse en torno a la primera hipótesis. Las iniciativas analizadas pueden entenderse como un alivio y contención individual y temporaria a las dificultades de inserción socio-laboral, antes que una forma alternativa de alcanzar la reproducción de la vida. Esto sucedería debido a que las experiencias no han redundado en procesos de construcción de formas de solidaridad que trasciendan el propio impulso y sostenimiento estatal de tipo coyuntural. Incluso, se trata de un vínculo social que aspira a la contención y que se evidencia en el hecho de iniciativas estatales co-construidas a partir de márgenes operativos estrechos, financiamientos acotados y en esquemas próximos a un paternalismo estatal dirigidos a morigerar los conflictos capital-trabajo que atraviesan particularmente los sujetos sociales en sectores vulnerables de áreas industriales que

padecen una crisis económica producida por políticas económicas neoclásicas.

En el marco arriba señalado, el binomio autonomía del yo-cooperación pareciera expresar una de las principales tensiones identificadas en escenarios marcados por la demanda de inmediatez en la resolución de problemas de inserción socio-laboral por parte de sujetos sociales que atraviesan contextos de vulnerabilidad. Paradójicamente, se trataría de una demanda de inmediatez en la que resulta incierta la construcción de un ámbito propicio para fomentar el desarrollo de prácticas asociativas que trasciendan la inmediatez y la propia resolución de problemas (generación de empleo, construcción de canales de comercialización para la producción local, acceso a alimentos a precio asequible, etc.), tras la cual el vínculo social sigue edificándose entre individuos atomizados y políticas públicas focalizadas.

Por último y en relación a la segunda hipótesis que ha guiado esta investigación, cabe plantearse que los condicionamientos estatales relativos al financiamiento y capacitación en las experiencias asociativas intervienen como dispositivos potenciadores (incluso posiblemente tendientes a la construcción de concientización política) y simultáneamente como reguladores de los procesos asociativos. En este marco, es cuando surge un nuevo interrogante para futuros estudios en las que se aborden las burocracias en el marco específico y cambiante de las agendas de gobierno y en sus roles sectorial, mediador e infraestructural.

Bibliografía

- Acevedo, S. (2010): Representaciones sociales sobre asociativismo en procesos socioproductivos: el caso del proyecto hierbas, Santa Ana, Misiones. VI Jornadas de Sociología de la UNLP. Universidad Nacional de La Plata. Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación. Departamento de Sociología, La Plata.
- Alemán, J. (2016): Horizontes neoliberales en la subjetividad. Grama Ediciones, Buenos Aires.
- Ciulli, V. (2015): La economía social como herramienta de política estatal: un abordaje desde el Plan Manos a la Obra (Argentina 2003-2009), Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales, Buenos Aires.
- Coraggio, J.L. (2014): «Una lectura de Polanyi desde la economía social y solidaria en América Latina», *Cadernos Metrópole*, São Paulo, v. 16, n. 31, pp. 17-35.
- Cobb, R., Ross, J.K., y Ross, M.H. (1976): «Agenda building as a comparative political process», *The American Political Science Review*, v. 70, n. 1, pp. 126-138.

- De Melo Lisboa, A. (2004): *Solidaridad*, en Cattani, A.D. (org.) *La otra economía*. Altamira, Buenos Aires. pp. 389-401.
- Fernández, V.R. (2016): «Desde el laboratorio neo-desarrollista a la resurgencia neoliberal: una revisión creativa del ‘doble movimiento’ polanyano en América Latina», *Revista Estado y Políticas Públicas*, n. 7, pp. 21-47.
- Freire, P. (1974): «Conscientization», *Cross Currents*, v. 24, n.1, pp. 23-28.
- Godelier, M. (1996): *El enigma del Don*. Paidós, Madrid.
- Habermas, J. (1982): *Conocimiento e interés*. Ediciones Taurus, Madrid.
- Hopp, M. (2008): *Tensiones en la construcción de la Economía Social como política social: la experiencia del Plan Nacional Manos a la Obra*. V Jornadas de Sociología de la UNLP. Universidad Nacional de La Plata. Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación. Departamento de Sociología, La Plata.
- Laval, C. y Dardot, P. (2017): *La pesadilla que no acaba nunca*, Editorial Gedisa, Barcelona.
- Merlin, N. (2015): *Populismo y psicoanálisis*, Letra Viva, Buenos Aires.
- Merlin, N. (2017): *Colonización de la subjetividad. Medios masivos de comunicación en la época del biomercado*, Letra Viva, Buenos Aires.
- Municipalidad de San Martín (2017): *Dirección General de Economía Social y Solidaria*. Disponible en: <http://www.sanmartin.gov.ar/institucional/secretaria-de-desarrollo-social/>
- Municipalidad de San Martín (2018): *Cálculo de recursos y presupuestos de gastos*. Disponible en: <http://www.sanmartin.gov.ar/transparencia/presupuestos/>
- INDEC (2005): *Censo Nacional Económico 2004-2005*, Buenos Aires.
- INDEC (2010): *Censo Nacional de Población, Hogares y Viviendas 2010*, Buenos Aires.
- Oszlak, O. y O'Donnell, G. (1976): *Estado y políticas estatales en América Latina hacia una estrategia de investigación*, Centro de Estudios de Estado y Sociedad, Buenos Aires.
- Presta, S. (2015): «Solidaridad y formas de construcción de poder en el dispositivo de la economía social y solidaria Consideraciones en relación a un análisis de caso», *Revista Cátedra Paralela*, n. 12, pp. 193-215.
- Vaillancourt, Y. y Leclerc, P. (2011): «La economía social en la co-producción y la co-construcción de las políticas públicas», *Revista del Centro de Estudios de Sociología del Trabajo*, n. 3, p. 1-38.

Financiación de asociaciones: examen especial del ejercicio de actividades económicas

Associations funding: a special look into economic activities

Esteban PALACIOS RONDA

Profesor Asociado Facultad de Economía de la Universidad de Valencia
Departamento de Economía Aplicada
esteban.palacios@uv.es

DOI: 10.1387/revs.20522

Fecha de entrada: 31/05/2018

Fecha de aceptación: 05/11/2018

Aurkibidea: 1. Crisis económica y Tercer Sector.— 2. Fuentes de financiación de las asociaciones.— 3. Ejercicio de actividades económicas por asociaciones de utilidad pública.— 4. Interpretación de la norma por la Administración.— 5. Conclusiones.— 6. Referencias bibliográficas.

Resumen

La crisis económica ha conllevado un aumento de las necesidades de financiación de las asociaciones y, al tiempo, una disminución de sus recursos. Ante este escenario, examinaremos las distintas posibilidades existentes para obtener un marco financiero estable y, ante las limitaciones de que adolecen otros sistemas, concluiremos que la realización de actividades económicas se revela como la solución más realista. Sin embargo, este ejercicio tropieza con el disfavor de la administración, la cual considera, en no pocas ocasiones, que dicha alternativa conlleva la pérdida de su declaración de utilidad pública y en consecuencia de la posibilidad de optar por el régimen fiscal privilegiado propio de la Ley 49/2002, de 23 de diciembre, de régimen fiscal de las entidades sin fines lucrativos y de los incentivos fiscales al mecenazgo.

Para contrastar esta afirmación utilizaremos como criterio metodológico el estudio de las dieciocho asociaciones que durante los años 2015 a 2018, tras ver revocada su declaración de utilidad pública, obtuvieron una resolución, favorable o desfavorable a sus pretensiones, por parte del Tribunal Supremo. El resultado de este análisis resultará abrumadoramente coincidente y nos permitirá contrastar la prevención administrativa ante la intervención privada en actividades de interés general.

Palabras clave:

Asociaciones, Financiación, Actividades económicas, Fiscalidad, Mecenazgo.

Abstract:

The economic crisis has led to an increase in the funding needs of associations and at the same time, a decrease of its resources. In view of this situation, we will examine the different existing possibilities to obtain a stable financial framework and, in light of the limitations which other systems suffer from, we will conclude that implementation of economic activities will prove to be the most practical solution. However, this exercise faces the disapproval of the Administration which considers, in many cases, that said alternative leads to the loss of its declaration of public utility and subsequently the possibility of opting for the privileged tax regime inherent in Law 49/2002 on Taxation of non-profit organizations and tax incentives for patronage.

In order to contrast this statement we will use, as a methodological criteria, the study of eighteen associations which during 2015 to 2018, after seeing their declaration of public utility revoked, the High Court passed favourable or unfavourable resolutions on their attempts. The conclusion of this survey will result overwhelmingly coincidental and will allow us to contrast Administrative prevention before private intervention on activities of general interest.

Key words:

Associations, Funding, Economic activities, Taxes, Sponsorship

Econlit:

L31, K34, D71, H32

1. Crisis económica y tercer sector

Resulta innecesario —por notorio— incidir en el doloroso proceso de empobrecimiento que, como consecuencia de la crisis económica sufrida desde el último trimestre de 2008, ha experimentado la sociedad. Aunque el anuncio de intervención por parte del Banco Central Europeo, mediante compra masiva de deuda, propició a partir el año 2014 el inicio de la recuperación (Jaén, 2017: 1), la magnitud de la crisis, «comparable a la gran depresión o a la crisis de los años setenta» (Chaves y Monzón, 2018: 8) supuso que, según datos de la Encuesta de Condiciones de Vida (INE 2014), «el porcentaje de población en riesgo de pobreza aumentara en 2014 un 22,2% con respecto al 20,4% del año anterior». De la misma forma, el Informe FOESSA (2017: 3) pone de manifiesto «el carácter contracíclico de la pobreza, que ante periodos de recesión económica aumenta rápidamente pero en fases de crecimiento no desciende en la misma medida e, incluso, permanece estancada. Los datos de la última Encuesta de Condiciones de Vida (2016) así lo muestran. La tasa de pobreza se incrementa ligeramente del 22,1% al 22,3%, los hogares que tienen dificult-

tades para llegar a fin de mes pasan del 33,7% al 33,9%, la tasa de riesgo de pobreza y exclusión europea (ARPE) baja del 28,6% al 27,9%, la privación material severa se estanca en el 6,4%».

Al tiempo existe otro aspecto, correlativo, cual es el impacto que la crisis ha tenido sobre la provisión de servicios públicos por parte de las administraciones. Este fenómeno ha implicado, en palabras de Marbán y Rodríguez (2013: 78), una «presión económica derivada de la reducción progresiva de ingresos (...) que impacta la solvencia del Tercer Sector de Acción Social (TSAS) y sus expectativas de supervivencia». Como reflejan los cuadros que ahora se transcriben, el sector experimentó un descenso de sus ingresos durante el periodo 2010/2013 del 17,2% y un decremento de sus gastos del 18,2%, disminuyendo en este periodo en 5,4 puntos el número de entidades que presentan un saldo positivo de su cuenta explotación.

Cuadro 1
Ingresos y gastos del TSAS

	Ingresos (Millones €)	Gastos (Millones €)
2008	16.824,50	15.519,00
2010	17.467,50	17.021,20
2013	14.470,77	13.919,67
Variación 08-13 (€)	-2.353,73	-1.599,33
Variación 10-13 (€)	-2.996,73	-3.101,53
Variación 08-13 (%)	-14,00	-10,30
Variación 10-13 (%)	-17,20	-18,20

Fuente: El TSAS en 2015: Impacto de la crisis (p. 88).

Cuadro 2
Distribución porcentual de las entidades del TSAS
según el resultado de su cuenta de explotación

	2013	2010	2008
Pérdidas	32,80	26,50	32,3
Resultado neutro	25,90	26,1	21,1
Excedentes	41,2	47,4	46,6
Total	100	100	100

Fuente: El TSAS en 2015: Impacto de la crisis (p. 90).

Observan Saz et al (2016: 7) las dificultades por las que atraviesa el Tercer Sector: «intensificación de la competencia en la provisión de bienes y servicios; falta de propuestas para la gestión de las organizaciones en un periodo de crisis (...) débil articulación entre lo territorial y lo estatal; inexistencia de criterios compartidos para la relación de los diferentes stakeholders, (...) débil relación articulada con la sociedad civil». Esta situación es especialmente grave en la medida en que, por definición, el Tercer Sector ante la crisis y el retroceso del Estado del Bienestar «está abocado a dar respuesta a la quiebra en la satisfacción de necesidades inmediatas» (Marbán y Rodríguez, 2013: 68). Incluso ahora, con una incierta recuperación, «las organizaciones de la economía social, como las entidades sin fines lucrativos (fundaciones y asociaciones) y las cooperativas, pueden desempeñar un papel clave en la lucha contra el desempleo y la exclusión social» (Falcón, 2017: 230). Por tanto, ante el impacto de la crisis sobre los servicios públicos, es necesario encontrar mecanismos estables de financiación de las asociaciones.

Como recuerdan Chaves y Zimmer (2017: 11) en Estados Unidos la reducción de la intervención estatal en la economía —también en asuntos sociales— propia de la «*reaganomics*» determinó una «transformación estructural del sector en dirección a la mercantilización de su actividad. Emergía así el primer discurso de las empresas sociales». Por su parte Reier y Jorge (2016: 15) han estudiado la experiencia sueca, la forma en que ese país «ante una gestión poco eficaz de los servicios de bienestar por parte de la administraciones públicas» —y nosotros podríamos añadir: ante unos servicios públicos debilitados como consecuencia de la crisis— gobiernos, tanto de corte conservador como socialdemócrata, han introducido modelos de mercado en la producción de servicios sociales que pueden sustituir ventajosamente el monopolio estatal. Aun reconociendo las profundas diferencias entre ambos países que limitan la aplicación de este modelo entre nosotros, esta tesis presenta, a nuestro juicio, dos aciertos incuestionables: en primer lugar —como ponen de relieve los autores citados— «no haber permitido a los ciudadanos pagos extras para poder acceder de forma prioritaria a determinados servicios o para acceder a servicios de una calidad superior»; en segundo lugar, nos introduce en la posibilidad de prestación de servicios por parte de las asociaciones.

Antes de abordar el examen de la cuestión, debemos tener en cuenta que el desacertado complejo legal existente lastra la actuación de las asociaciones, dificultando su evolución institucional. Como subraya Chaves (2017: 122) existen en nuestro país barreras legales y fiscales que limitan el potencial del tercer sector: «el modelo de gobierno multinivel (estado, comunidad autónoma y municipio) que genera problemas de coordinación, fragmentación y de complejidad, y a veces de duplicidades (...), la falta de

desarrollo real de parte de la legislación existente, la inoperatividad de órganos de diálogo social/civil, (...) las normas existentes en determinados sectores de actividad económica que levantan barreras a determinadas formas jurídicas, como las asociaciones (y) el trato desigual de las distintas formas de organización del Tercer Sector en su acceso a las ventajas fiscales y a los fondos públicos». De estos problemas apuntados, consideremos muy brevemente dos cuestiones de índole normativa: la poco afortunada disciplina legislativa existente y el dificultoso reparto de competencias entre las distintas administraciones involucradas.

Sin detenernos en la Ley 27/2013, de 27 de diciembre, sobre Racionalización y Sostenibilidad de la Administración Local —cuya limitación para ejercer las tradicionalmente denominadas «competencias impropias» supone, de hecho, una reducción de la capacidad de actuación de las entidades sociales—, el elemento legislativo fundamental en la materia debería ser la Ley 5/2011, de 29-marzo-2011, de Economía Social (LES). Este texto, aprobado tras la Resolución del Parlamento Europeo sobre Economía Social, de 19 de febrero de 2009, adolece de «no haber reforzado, de una vez por todas, ese reconocimiento sistémico de la economía social como parte de la economía general» (Pérez de Uralde, 2014: 41). Pese a que la propia norma define como «tarea de interés general, la promoción, estímulo y desarrollo de las entidades de la economía social» (art 8.1), en la práctica se limita a establecer una serie de bien intencionados lugares comunes, a los que la reforma operada por la Ley 31/2015, de 9 de septiembre, añadió¹ determinados incentivos a la incorporación de trabajadores a entidades de economía social (bonificaciones en las cuotas de la Seguridad Social, capitalización de la prestación por desempleo en determinadas circunstancias, etc.).

En cualquier caso, se trata de un mucho más que modesto texto legal, tanto es así que la doctrina afirma su condición de norma de mínima efectividad, en la que destaca (Pérez de Uralde, 2017: 152), tanto «su falta de aplicación como de desarrollo y también la deficiente reforma que ha padecido (...) con grandes dosis de indeterminación, con una indudable necesidad de mejora técnica (...) minimizada por su incapacidad para desplegar efectos». Especialmente, y de cara a una futura reforma, Casanellas (2016: 64) demanda el establecimiento de mecanismos de control encaminados a la aplicación del principio de transparencia, «una suerte de rendición de cuentas o presentación de resultados que haga visible el retorno social de los recursos públicos destinados al mismo, de modo que los contribuyen-

¹ Ley 31/2015, de 9 de septiembre, por la que se modifica y actualiza la normativa en materia de autoempleo y se adoptan medidas de fomento y promoción del trabajo autónomo y de la Economía Social.

tes vean claramente cuál es el impacto que sus aportaciones tienen en el desarrollo de los proyectos financiados con parte de sus impuestos».

El reconocimiento de la labor social de las asociaciones, sean o no de utilidad pública, ha llevado a la aprobación de la Ley 43/2015, de 9 de octubre, del TSAS, entre cuyas medidas de fomento recoge (art. 6.1) la adecuación de los sistemas de financiación pública en el marco de la legislación de estabilidad presupuestaria y la normativa de la Unión Europea en materia de ayudas de Estado (art. 6.1.b), fomentando la diversificación de las fuentes de financiación, mejorando la normativa sobre mecenazgo e impulsando la responsabilidad social empresarial (art. 6.1.c). Sin embargo, como pone de manifiesto el III Plan Estratégico del TSAS Plataforma de ONG de Acción Social (2017: 23), aunque la Ley 43/2015 puede favorecer el desarrollo del TSAS, «dado su carácter de norma abierta al desarrollo no cabe esperar que tenga efectos transformadores inmediatos».

Un segundo escollo, también de naturaleza jurídica pero de diferente etiología, derivada de la ubicación de la materia en el sistema autonómico, en el que se producen tensiones entre distintas administraciones. Aunque la cuestión se planteara ya en 1982 (STC 39/1982, de 30-junio), solo desde 1992 (STC 13/1992, de 6-febrero), el Tribunal Constitucional —TC— ha debido pronunciarse en numerosas ocasiones acerca de cuál es la administración competente para la gestión de subvenciones sociales. En la última resolución dictada (9/2017, de 19 de enero), el TC declara la inconstitucionalidad del modelo de gestión y concesión de ayudas públicas derivado del programa de asignación tributaria del IRPF.

Como consecuencia de esta nulidad, el Consejo Territorial de Servicios Sociales y del Sistema para la Autonomía y Atención para la Dependencia, en su reunión de 26 abril de 2017, y posterior Pleno de 19 de junio, acordó un sistema mixto de gestión —territorializada— del 0,7 % IRPF, en virtud del cual corresponde al Estado la gestión del 20% de los recursos y a las Comunidades Autónomas el 80% restante. La cuestión no es meramente conceptual sino que, según fuentes del Ministerio de Sanidad, Servicios Sociales e Igualdad, los programas con cargo a la asignación del 0,7 % del IRPF ascendieron en 2017 a un total de 240.856.313,87 euros, correspondiendo hoy 48.171.262,77 euros al Estado y 192.685.051,10 euros a las Comunidades Autónomas. En cualquier caso, el hecho de que el TC mantenga (Muñoz y Pérez, 2017: 34) una «interpretación inmovilista del concepto de asistencia social (...) por encima del principio de igualdad y solidaridad interterritorial», que en palabras de Adroher y de Lorenzo (2014: 73) «prácticamente ha dejado sin margen de maniobra al Estado para desarrollar una acción social directa y generalizada en todo el territorio nacional», y también el hecho de que la Asamblea Extraordinaria de la Plataforma del Tercer Sector, celebrada el 14 de junio de 2017, transmi-

tiera al Ministerio de Sanidad, Asuntos Sociales e Igualdad su disconformidad con el nuevo modelo, nos permite albergar dudas acerca del sistema adoptado.

2. Fuentes de financiación de las asociaciones

Constatados los problemas económicos (crisis, disminución de recursos, paralelo aumento de las necesidades) y jurídicos (deficiente regulación legal, complejidad del estado autonómico) que acabamos de apuntar, debemos plantearnos ahora las distintas posibilidades de que las asociaciones puedan obtener recursos con los que atender sus necesidades altruistas. Y en este punto, atendiendo al mejor encaje de las instituciones extraestatales en la vida social, concluiremos que la opción más plausible consiste en facilitar que las asociaciones declaradas de utilidad pública realicen actividades económicas solución más eficaz que las siguientes alternativas que, con necesaria brevedad, pasamos a exponer.

Una primera posibilidad para la obtención de recursos por asociaciones consiste en acudir a la financiación pública. Gimeno (2015: 69) identifica dos factores que explican la dependencia de los fondos públicos. Por una parte, «la reducida base social que aporta los fondos necesarios que garantizan la estabilidad y la autonomía básica a la mayoría de las organizaciones del sector (de otro) el escaso peso del mecenazgo y el patrocinio en nuestro país»; añadiendo que «no cabe duda de que la cicatera legislación fiscal en materia de patrocinio juega un papel relevante en esa situación».

Aunque las ventajas que a corto plazo pueden derivarse de esta vía son evidentes, conlleva al mismo tiempo un riesgo cierto de subordinación de la libre actividad asociativa a los dictados administrativos que, en última instancia, puede incluso desnaturalizar la propia noción de asociación. Debemos recordar que en nuestro país, por razones históricas, la asociación es algo más que una mera libre concurrencia de voluntades encauzada al logro de un objetivo común; por el contrario el derecho de asociación en sí mismo considerado supone la «viva voluntad histórica de reacción frente a un pasado inmediato de represión de las libertades públicas» (STC 5/1996, de 16 de enero). Por todo ello la supervivencia del propio concepto de asociación obliga a extremar su independencia, también económica, frente a los poderes públicos. Es cierto que tras la limitación de las políticas sociales, trasunto de la crisis del estado del bienestar, algunas asociaciones asistenciales se han visto compelidas a ocupar sectores de la actividad pública coincidentes con sus fines estatutarios. Pero al mismo tiempo este fenómeno, ha ocasionado «una mayor dependencia de las administraciones públicas, cuando éstas han externalizado parte de la gestión de los servicios

sociales en el sector no lucrativo, y el sector público se ha convertido en la principal fuente de ingresos de organizaciones del sector no lucrativo» (Argudo, 2003: 200).

Opción antitética frente a la anterior, y objetivamente más sencilla, consiste en circunscribir la actuación de la asociación a sus recursos intrínsecos (cuotas y rentas de la propiedad). Esta posibilidad, con las excepciones que en algún caso puedan darse, supone tanto reducir su ámbito de actuación hasta extremos cuantitativamente marginales como su sometimiento a los vaivenes del ciclo económico que condicionarán las aportaciones de los miembros de la asociación. En este sentido, Galindo et al (2014: 22), advierten la debilidad de que adolece la estructura económico-financiera del asociacionismo —y del Tercer Sector en general-, debilidad que llega a poner en riesgo su propia sostenibilidad. Señalan estos autores que «la gestión financiera de las entidades del TS se realiza básicamente a partir de las cuentas de explotación, descuidándose los desequilibrios patrimoniales (ausencia de capital, fondos de maniobra pequeños, dificultades financieras y de tesorería) a los cuales se presta escasa atención, pero los cuales son determinantes para la sostenibilidad y viabilidad de las actividades que realizan».

Por ello, Comos et al (2014: 88) subrayan la importancia de la política financiera y la necesidad de «desarrollar fórmulas y mecanismos que permitan atraer de forma estable y permanente financiación privada (...), la incorporación de procedimientos de gestión propios del sector privado (...), la diversificación de las fuentes de financiación, desarrollo de medición de objetivos, y cooperación interinstitucional». El escenario descrito no difiere del existente en el resto de países de la Unión Europea². Así, Venables (2014: 193) incide en la lección que ha supuesto la crisis, la cual nos obliga a «apostar por un enfoque de financiación mixta para reducir la dependencia del sector público y conectar más con el mercado y las familias. Se tienen que crear estructuras comunes de apoyo sobre una base sectorial o territorial para que las organizaciones pequeñas sobrevivan, pero también deben ser valoradas junto con las fusiones. En cada vez mayor medida, los organizadores del Tercer Sector tendrán que demostrar la rentabilidad y los resultados, lo que hará necesario realizar la tarea de establecer técnicas de evaluación apropiadas».

² Para un estudio conjunto de la economía social en el ámbito de la UE vid. «Evolución reciente de la economía social en la Unión Europea». Comité Económico y Social Europeo. Estudio realizado por CIRIEC-International – Centre international de recherches et d'information sur l'économie publique, sociale et coopérative. Directores: Monzón, José Luis y Chaves, Rafael. CES/CSS/12/2016/23406.

Un tercer mecanismo de financiación de las asociaciones, vendría dada por el recurso al mecenazgo³, el cual, siguiendo a Carbajo (2006: 74), simboliza «la necesidad y el convencimiento que tienen las personas, físicas o jurídicas, particulares, empresarios o profesionales, de no limitarse en sus actividades a la búsqueda de su bienestar o beneficio personal, sino de trasladar hacia la sociedad, apoyando a entidades surgidas de la misma, articuladoras de la sociedad civil, sus inquietudes» en los términos del art. 3.1º de la Ley 49/2002 de régimen fiscal de las entidades sin fines lucrativos y de los incentivos fiscales al mecenazgo (LRF-RNL). Pero el recurso al mecenazgo⁴ se halla condicionado por su intrínseca dependencia del régimen fiscal al que se encuentra sujeto. En este sentido, Cruz Amorós (2015: 186) subraya la necesidad de establecer un «marco fiscal favorable para el incremento de los donativos y donaciones» a través del estímulo de las grandes donaciones, la equiparación de las donaciones de servicios con las donaciones de bienes y derechos como mecenazgo fiscalmente deducible, permitir que el voluntariado pueda deducir de la renta personal, los gastos en los que incurran en el desempeño de estas labores, el desarrollo del denominado micromecenazgo, etc.

Especialidad del mecenazgo es el denominado crowdfunding o micromecenazgo, mecanismo alternativo de financiación que, a la espera de la definitiva implementación del Reglamento del Parlamento y el Consejo Europeo sobre servicios financieros participativos (y tras el Plan de Acción expuesto por la Comisión Europea el 8 de marzo de 2018), se encuentra regulado a través de la Ley 5/2015, de 27 de abril, de Fomento de la Financiación Empresarial, que deja fuera de su ámbito modalidades tan relevantes a nuestros efectos como el micromecenazgo mediante donación, recompensa y los préstamos sin interés. Se trata de una modalidad novedosa, mediante la cual (Flores, 2017: 14) se recaudaron en España durante el año 2016 «más de 45 millones de euros destinados a más de 4.000 proyectos a través de plataformas de financiación participativa». Esta fórmula, válida para recaudar fondos para un proyecto determinado, revela pronto sus limitaciones a la hora de articular una iniciativa a largo plazo. Sajardo y Pérez (2018: 24) han apuntado los sobrecostes que implican las transferencias bancarias de fondos y la dificultad de la gestión de microdonaciones. Pero, en la medida de que se

³ Los factores organizacionales que determinan el volumen de donaciones, tanto de tiempo como de dinero, de las ONGDs españolas han sido analizados por De Andrés Alonso P., García Rodríguez, Í y Romero Merino, M.E. (2016): «Profundizando en los determinantes de las donaciones de las entidades no lucrativas» XVI Congreso de Investigadores en Economía Social y Cooperativa *Economía Social: crecimiento económico y bienestar*

⁴ Para un estudio detallado de las propuestas de reforma del mecenazgo Vid. PwC Tax & Legal Services. Coord. Cruz Amorós, M. (2017): *Fiscalidad del Mecenazgo*. Fundación Impuestos y Competitividad.

trata de un fenómeno popularizado por los medios de comunicación, se halla sometido a las mismas reglas que han permitido su rápida difusión y, por tanto, también a sus mismos riesgos. Pensemos en el injusto daño que han sufrido tanto en su imagen como en su capacidad de financiación determinadas entidades como consecuencia del inadecuado comportamiento de alguno de sus miembros. Estas entidades, con seguridad meritísimas, ¿podrían hoy condicionar ya no la estabilidad a largo plazo sino incluso la propia viabilidad de sus actividades a la realización de una campaña de micromecenazgo? La respuesta, lamentablemente, es obvia.

Veamos ahora, con Chaves (2017: 36), el volumen total de las distintas fuentes de financiación de las organizaciones del Tercer Sector de Acción Social:

Cuadro 3

Evolución de la financiación de las organizaciones del TSAS en España
(2010-13, millones de euros)

Fuentes de financiación		2010	2013	Δ
1. Ventas en el mercado		10.526,50	8.171,90	
Mercados públicos	Contratos y convenios públicos	7.881,30	6.185,80	-21,50
	Patrocinios y contratos privados	680,30	499,70	-26,50
Mercados privados	Pago de usuarios por servicios y venta de productos	1.964,90	1.486,40	-24,40
2. Subvenciones públicas		2.599,20	1.816,50	
	Subvenciones	2.483,90	1.816,50	-26,90
	Patrocinio público	115,30	0,00	-100,00
3. Subvenciones privadas		1.004,60	895,50	
	Subvenciones	1.004,60	895,50	-10,90
4. Recursos propios		3.337,20	3.586,70	
	Donaciones	832,90	937,60	12,60
	Cuotas	2.218,70	2.326,90	4,90
	Rentas de la propiedad	285,60	322,20	12,80
Total		17.467,50	14.470,60	-17,20

Fuente: Chaves (2017: 36).

Como pone de relieve el citado autor las ventas en los mercados, a pesar de la reducción experimentada en periodo 2010/13, constituye la principal fuente de financiación del TSAS. Paralelamente, tanto las subvenciones públicas (subvenciones en sentido estricto y patrocinio público) como las privadas se han visto reducidas. Tales caídas se han visto parcialmente compensadas por el incremento de sus recursos genuinos: donaciones (regulares o puntuales), cuotas (de socios, de usuarios y/o entidades colaboradoras) y rentas de la propiedad. Concluyendo que (2017: 37) «ante la reducción en la financiación pública a las OTS, estas entidades no han optado globalmente por recurrir al mercado privado (transformándose en empresas sociales —*social business*— al modo anglosajón), sino a intensificar el uso de recursos voluntarios, ya sea en trabajo voluntario o en recursos propios».

3. Ejercicio de actividades económicas por asociaciones de utilidad pública

Ante las limitaciones planteadas por las alternativas expuestas, y vista la creciente necesidad, de que las asociaciones dispongan de recursos, podemos plantearnos la posibilidad, en este primer momento solamente conceptual, de que estas asociaciones puedan realizar actividades económicas que les permitan subvenir sus finalidades.

Si circunscribimos esta cuestión al punto de vista normativo, la respuesta no debería plantear dudas: la Ley 5/2011, de 29 de marzo, de Economía Social (LES) que regula el «conjunto de las actividades económicas y empresariales que en el ámbito privado llevan a cabo las entidades que (...) persigan el interés colectivo de sus integrantes, bien el interés general económico o social o ambos», se refiere en su art. 5 a «las asociaciones que lleven a cabo actividad económica», siempre que —conceptualmente— respeten los principios orientadores propios de la materia: primacía de las personas y del fin social sobre el capital; aplicación de los resultados obtenidos principalmente en función del trabajo aportado y en su caso al fin social; promoción de la solidaridad interna y con la sociedad; igualdad de oportunidades entre hombre y mujeres, cohesión social, inserción de personas en riesgo de exclusión social, generación de empleo estable y de calidad, conciliación entre la vida personal laboral, sostenibilidad, independencia de los poderes públicos (art. 4 LES).

En cambio, desde el punto de vista doctrinal la anterior afirmación debe ser matizada. En principio cabe convenir con Pérez Escalona (2007: 63) que «nada impide que las asociaciones desarrollen actividades económicas para la consecución del fin común principal, no lucrativo (...) in-

cluso con carácter principal, siempre que los beneficios de dicha actividad no se repartan entre los socios». Sin embargo, esta posibilidad no se encuentra exenta de críticas, fundadas en el difícil encaje de la estructura asociativa en la actividad mercantil, pues, como señala Díaz-Aguado (2016: 8) —con cita de Pantaleón Prieto— la asociación, en sí misma, «no está pensada para perseguir objetivos económicos, para lo que existen otras entidades, recurrir a la asociación no puede ser un procedimiento para eludir las normas sobre el capital social de las sociedades mercantiles».

En cualquier caso, el ejercicio de actividades económicas por las asociaciones queda condicionada por la normativa fiscal que les sea aplicable. Si las asociaciones no han sido declaradas de utilidad pública, su régimen fiscal será el propio de las entidades parcialmente exentas (arts. 109-111 Ley 27/2014, de 27 noviembre, del Impuesto sobre Sociedades —LIS-). En otro caso podrán gozar de los beneficios inherentes a la declaración de utilidad pública⁵ recogidos en el art. 33 de la Ley Orgánica del Derecho de Asociación (LODA) al tiempo que habilitará, de ejercitarse la oportuna opción, el acceso al régimen fiscal privilegiado de la Ley 49/2002, de 23 de diciembre⁶, de régimen fiscal de las entidades sin fines lucrativos y de los incentivos fiscales al mecenazgo. Dicha declaración de utilidad pública⁷, persigue «estimular la participación de las asociaciones en la realización del interés general, supone una calificación especial, una declaración formal,

⁵ Artículo 33 LODA. Derechos de las asociaciones de utilidad pública: Las asociaciones declaradas de utilidad pública tendrán los siguientes derechos: a) Usar la mención «Declarada de Utilidad Pública» en toda clase de documentos, a continuación de su denominación. b) Disfrutar de las exenciones y beneficios fiscales que las leyes reconozcan a favor de las mismas, en los términos y condiciones previstos en la normativa vigente. c) Disfrutar de beneficios económicos que las leyes establezcan a favor de las mismas. d) Asistencia jurídica gratuita en los términos previstos en la legislación específica.

⁶ En sede del impuesto societario, la Ley de Régimen Fiscal de las entidades no lucrativas y de los incentivos fiscales al mecenazgo regula, junto a otros extremos, el régimen de las rentas exentas (art. 6.), las explotaciones económicas exentas (art. 7º), la determinación de la base imponible (art. 8.), el tipo de gravamen (art. 10) y las rentas no sujetas a retención (art. 12). A los beneficios fiscales en el ámbito de los Tributos locales se refiere el art. 15. Por su parte el Título III de esta Ley 49/2002 atañe a los incentivos fiscales al mecenazgo; a saber: el régimen fiscal de los donativos, donaciones y aportaciones deducibles (art. 17), las deducciones de la cuota del IRPF (art. 19), del IS (art. 20) y del IRNR (art. 21), las actividades prioritarias de mecenazgo (art. 22) y a la exención de las rentas derivadas de donativos, donaciones y aportaciones (art. 23). Por último, el Capítulo III de este Título III concierne al régimen fiscal de otras formas de mecenazgo (Convenios de colaboración empresarial en actividades de interés general -art. 25-, Gastos en actividades de interés general —art. 26— y Programas de apoyo a acontecimientos de excepcional interés público -art. 27-).

⁷ Formalmente está sujeta al procedimiento de concesión previsto en el RD 1740/2003, de 19 de diciembre, sobre procedimientos relativos a asociaciones de utilidad pública.

por la que se reconoce formalmente el beneficio para toda la colectividad de los fines perseguidos por dicha asociación y de las actividades encaminadas a su consecución» (SAN, de 30 de mayo de 2012).

El fundamento de este estímulo, «en la buena dirección (...) pero corto si lo comparamos con la experiencia de otros países de nuestro entorno» (Galindo y Rubio, 2015: 63), ha sido encontrado por la doctrina en la menor capacidad económica de estas entidades (Ruiz Garijo, 2005: 1539), en la obligación de realizar las actividades necesarias para el cumplimiento de sus fines (Calvo, 2005: 45) o en el hecho de que «si los particulares colaboran en las tareas propias del interés general, (...) están participando y asumiendo funciones propias del Estado, por lo que es justo que se les incentive» (Garrido de Palma, 1996: 396). Incluso para Rodrigo (2017: 187) se debería producir una exención absoluta, por carecer de sentido «detracer por vía impositiva parte de los beneficios de una entidad (...) cuando la totalidad de las actividades y fondos de dicho ente están ya destinados a fines públicos». Como mucho, continúa este autor, «podría fijarse un gravamen simbólico, con miras más a la ordenación y racionalización de estas loables iniciativas privadas —lo que tampoco parece que deba hacerse por vía fiscal— que con propósito verdaderamente recaudatorio». En cualquier caso, reconociendo que el carácter heterogéneo del sector «dificulta la adopción de medidas de incentivo fiscal dirigidas de forma indiferenciada a todas entidades de la Economía Social» (Montesinos, 2012: 1), el fin último de la tributación del mecenazgo debería ser fomentar «la implantación en la sociedad de una cultura del mecenazgo» (Jiménez, 2016: 9).

En definitiva, la potenciación de las actividades económicas de las asociaciones, como mecanismo de diversificación de sus fuentes de financiación y, en última instancia, como garantía de su supervivencia, requiere no solo de modificaciones concernientes a su praxis empresarial sino que su efectividad se encuentra supeditada a la supresión de las barreras fiscales. En particular, es menester la modificación de los incentivos fiscales al mecenazgo contemplados en la LRF-RNL tanto en lo atinente a la extensión y mejora de los beneficios en ella contemplados (las prestaciones servicios como donativos deducibles, el régimen de las grandes donaciones, etc.) como en la delimitación de su ámbito de aplicación, extendiendo sus efectos a las asociaciones que desarrollen actividades de interés general sin necesidad de la declaración de utilidad pública.

Con todo, este sistema —declaración utilidad pública y posterior opción por un régimen fiscal privilegiado— plantea serias dudas en su traducción práctica. En primer lugar, la existencia de una situación beneficiosa cual es la declaración de utilidad pública, debería derivar del cumplimiento de los requisitos legales, y no de una posterior actuación administrativa que, cuando se produce, tendrá carácter reglado, de mera constatación de

la situación preexistente. En este sentido Alguacil (2017: 117) aboga por otorgar el régimen de la LRF-RNL a las asociaciones que de desarrollen actividades de interés general «sin necesidad de la declaración de utilidad pública». En igual sentido Jiménez (2016: 21), propone suprimir la necesidad de obtener la declaración de utilidad pública, «pues la dificultad para obtenerla está dejando al margen de la incentivación fiscal mecenazgo a gran parte del tejido asociativo español que persigue fines de interés general. Por ello, debería bastar con que la entidad cumpla los diez requisitos establecidos en el art. 3 de la Ley 49/2002, que garantizan ya de forma adecuada que la entidad no tiene fines lucrativos y persigue fines de interés general». Y también Salas (1996: 95), se pregunta: las asociaciones que no han obtenido esta declaración, ¿no resultan también de cierta utilidad pública?».

A mayor abundamiento, en los países de nuestro entorno el acceso a un régimen fiscal privilegiado puede depender bien de un previo reconocimiento administrativo (Alemania, Reino Unido) bien de la adopción de una forma social determinada (Francia, Bélgica). Pero, como afirma Peñalosa (2015: 103) —refiriéndose a las fundaciones—, «cuanto mayor es el control administrativo, inicial o posterior, del ejercicio del derecho de fundación, menor es el control fiscal. En sentido contrario, a mayor flexibilización o menor control teórico o de facto por parte de las autoridades públicas, mayor descanso de la supervisión en las autoridades fiscales». Sin embargo, en nuestro país al previo control administrativo en forma de declaración de utilidad pública se suma otro control a posteriori, en virtud del cual la administración pretende revocar la declaración de utilidad pública, y por lo tanto el acceso al régimen fiscal privilegiado, a aquellas asociaciones que realicen actividades económicas.

4. Interpretación de la norma por la Administración

Esta afirmación, el disfavor real con que la administración contempla el ejercicio de actividades económicas por las asociaciones, relativiza toda la construcción anteriormente expuesta. Utilicemos, como criterio metodológico que permitirá justificar nuestra afirmación, el examen de las vicisitudes por las que atravesaron las dieciocho asociaciones que, durante los años 2015 a 2018, como consecuencia de la realización de actividades económicas, vieron denegada o revocada su declaración de utilidad pública, obteniendo una resolución, favorable o desfavorable a sus pretensiones, por parte del Tribunal Supremo⁸.

⁸ Fuente: CENDOJ.

1.^a.— Real Asociación de Hidalgos de España. Presta servicios en el ámbito de la atención a personas mayores y de los colegios mayores y residencias de estudiantes. El Ministerio del Interior (03/06/2014) revocó la declaración de utilidad pública. Esta revocación fue confirmada por la Audiencia Nacional (13/01/2016). Por el contrario, el Tribunal Supremo —TS— (23/04/2018) afirmó su condición de asociación de utilidad pública.

2.^a.— Sociedad Deportiva Cultural Echavacoiz, ubicada en un barrio obrero de Pamplona sin dotaciones deportivas municipales, sus 4.000 socios suponen el 75 % de su población. Tanto el Ministerio de Interior (03/06/2014) como la Audiencia Nacional —AN— (20/01/2016) desestimaron la solicitud de declaración de utilidad pública pues «los ingresos de la entidad proceden mayoritariamente de prestaciones de servicios en forma de precio, frente al escaso porcentaje de las subvenciones públicas». El TS (19/03/2018) concedió tal declaración.

3.^a.— Asociación Forética, formada por determinadas empresas (Adif, Bankinter, Cofares, Fenosa, Gas Natural, Ikea, etc.) dedicada a la formación en materia de evaluación de la gestión socialmente responsable. Tanto el Ministerio de Interior (08/10/2013) como la AN (10/06/2015) y el TS (26/10/2017) consideraron que sus actividades constituyen prestación de servicios mediante contraprestación, no dirigidos al interés general sino al beneficio económico de la empresas que la componían.

4.^a.— Asociación para la Atención de Personas con Necesidades Socio-educativas Especiales del Puerto de Santa María y la Bahía de Cádiz, AFANAS. Revocada su utilidad pública (20/11/2012) pues el hecho de figurar matriculada en ocho epígrafes del IAE permite entender que su actuación era empresarial, de prestación de servicios a la administración; por ello quien efectivamente llevaría a cabo la actividad de interés general es la administración contratante. La AN (17/12/2014) y el TS (26/06/2017) la consideraron de utilidad pública.

5.^a.— Asociación para el Desarrollo de la Ingeniería del Conocimiento, dedicada genéricamente a la «promoción de la ingeniería del conocimiento». En 1989 creó el «Instituto de Ingeniería del Conocimiento», centro de investigación formado por la Universidad Autónoma de Madrid, IBM, Banco Santander, Gas Natural Fenosa. El 99% de sus ingresos procedían de la comercialización de las aplicaciones de proyectos de investigación y de servicios prestados. Denegada la utilidad pública (05/11/2012) por apreciar la existencia de servicios onerosos de naturaleza privada a cambio de contraprestación. Tanto la AN (05/11/2014) como el TS (06/06/2017) confirmaron esta posición porque estatutariamente sólo se recogía la posibilidad, no la obligación, de reinvertir sus ingresos en fines generales.

6.^a.— Real Zaragoza Club de Tenis. Aunque durante el 2008 un total de 671 no socios realizaron cursillos de tenis, incluyendo personas con discapacidad física y psíquica, tanto el Ministerio de Interior (31/03/2012) como la AN (08/10/2014) entendieron que no promovía el interés general al estar dirigida a beneficiar a sus asociados. El TS (30/05/2017) la consideró de utilidad pública.

7.^a.— Asociación Nuevo Futuro Sirio. Presta asistencia a niños y adolescentes con trastornos psicopatológicos mediante dos hogares de acogimiento especializados en atención psiquiátrica, con cargo al «Instituto Madrileño del Menor y de la Familia». El Ministerio de Interior (30/09/2010) revocó la declaración existente por apreciar una actividad empresarial de prestación de servicios mediante contraprestación. AN (12/06/2013) y TS (19/06/2016) afirmaron su utilidad pública.

8.^a.— Acción Laboral. Implementaba programas de inserción laboral en colectivos desfavorecidos mediante subvenciones y convenios suscritos con entidades públicas, lo que llevó al Ministerio del Interior (17/02/2011) a considerar que prestaba servicios mediante prestación económica, sin beneficiar a una colectividad genérica de personas. La AN (13/11/2013) y el TS (01/04/2016) afirman su condición de utilidad pública.

9.^a.— Asociación Padres Minusválidos Psíquicos ASPAMIS. Prestaba servicios asistenciales al «Institut Català d'Assistència i Serveis Socials de la Generalitat de Catalunya», no limitados a sus socios sino a personas disminuidas psíquicas. El 97% de sus ingresos procedían de la contratación con la administración y de las aportaciones de los usuarios. El Ministerio del Interior (06/10/2010) entendió la existencia de una actividad mercantil, externalización de servicios administrativos y falseamiento de la competencia. La AN (19/06/2013) y el TS (03/03/2016) afirmaron su interés general.

10.^a.— Associació Tramuntana d'Ajut i Renserciò del Toxicòman (ATART). Revocada la declaración de utilidad pública (13/01/2011) por entender que la prestación de servicios mediante contraprestación, mediante convenios suscritos con el Institut Català d'Assistència i Serveis Socials, vulneraba las normas defensa de la competencia, y porque la financiación mayoritariamente pública implica una externalización de servicios, en virtud de la cual aunque los servicios se orienten al interés general su gestión no ostenta necesariamente este carácter. Aunque los argumentos de la administración fueron acogidos por la AN (23/10/2013), el TS (15/02/2016), sostuvo la posición contraria.

11.^a.— Asociación para el Desarrollo de la Comarca del Arlanza, ADECOAR, dirigida al estímulo del desarrollo rural en el ámbito local, colaborando con las distintas administraciones en tareas de fomento de segmentos de población desfavorecidos. Sus ingresos provienen, además de cuotas de sus socios, de prestaciones de servicios y convenios de colaboración con en-

tidades públicas. El Ministerio del Interior (01/02/2010) denegó la consideración de utilidad pública por entender que ni su actividad de servicios mediante contraprestación ni sus fines podían ser calificados de interés general. La AN (13/03/2013) y TS (11/11/2015) afirmaron su utilidad pública.

12.^a.— Artistas Intérpretes o Ejecutantes (IAE). Entidad autorizada por el Ministerio de Cultura como entidad de gestión de derechos de propiedad intelectual. Su actividad abarcaba a todos aquellos que hubieran intervenido en una actuación artística que diera lugar al devengo de remuneraciones en España. El Ministerio del Interior (22/07/2009) afirmó la existencia de una actividad empresarial: gestión de «intereses colectivos, pero de carácter particular y patrimonial». La AN (12/09/2012) y el TS (07/10/2015), confirmaron la denegación afirmando que la circunstancia de que los derechos de propiedad intelectual respondan a un cualificado interés no impide que el objetivo patrimonial de las entidades de gestión sea la protección de intereses patrimoniales aunque deriven de la propiedad intelectual.

13.^a.— Asociación Patronato Niño Jesús del Remedio. Estatutariamente dirigida a la atención de hijos de enfermos de lepra, y dedicada hoy a la «atención de la infancia y juventud en problemas derivados de retraso mental, minusvalías y drogadicción». Destina los ingresos derivados del alquiler de viviendas sociales y locales a compensar su déficit. Revocada la declaración de utilidad pública por «desarrollar una actividad empresarial mediante contraprestación económica de naturaleza privada y particular», la AN y (06/03/2013) y el TS (27/07/2015) estimaron lo contrario.

14.^a.— Asociación Obra de María. Asociación asistencial a personas mayores disponiendo de dos residencias. El Ministerio de Interior (30/11/2009) revoca la declaración de utilidad pública, pues los ingresos por prestación de servicios ascendieron al 95,09 % de los totales; implicando una actividad empresarial de prestación de servicios mediante contraprestación, sin promover el interés general. La AN (13/07/2012) y el TS (13/07/2015) la declararon de utilidad pública.

15.^a.- Asociación discapacitados Psíquicos SER, dirigida a «atender las necesidades de las personas con discapacidad intelectual». Desarrollaba sus actividades mediante un convenio con la Comunidad de Madrid, facturaciones a clientes y cuotas de usuarios. El Ministerio del Interior revocó la declaración (26/06/2009) entendiendo la existencia de actividades legítimas pero enmarcadas en el principio de libertad de empresa y no en la promoción del interés general. AN (10/10/2012) y TS (30/06/2015) estimaron la existencia de utilidad pública.

16.^a.— La Asociación Progreso Dirección, destinada a promover el interés general, mediante la realización de actividades de formación e investigación relacionadas con la dirección de empresas. Financiada mediante

cuotas, subvenciones, rendimientos de capital, y cuotas abonadas por participantes en cursos. Las jornadas gratuitas constituían el 65% del total de las realizadas. El Ministerio del Interior (15/12/2009) entendió que su actividad era privada, enmarcada en la libertad de empresa y no en la promoción del interés general. Tanto la AN (19/09/2012) como el TS (14/05/2015) sostuvieron la posición contraria.

17.^a.— Asociación de Investigación para la Seguridad de Vidas y Bienes, Centro Nacional de Prevención de Daños y Pérdidas (Cepreven), prestaba asistencia técnica para el cumplimiento de la normativa contra incendios en el aeropuerto de Barajas. Sus ingresos provenían de la «venta de publicaciones, cuotas de inscripción en cursos de formación, informes y servicios técnicos diversos». El Ministerio del Interior (12/05/2009) revocó la declaración utilidad pública en atención al difícil encaje de sus actividades en el concepto de interés general, no destinadas a una colectividad genérica de personas. La AN (20/06/) y el TS (01/04/2015) estimaron los recursos de la asociación.

18.^a.— Asociación de Obras Cristianas de Gibrleón, proporciona «albergue a ancianos, disminuidos físicos y psíquicos y personas desvalidas», mediante convenios con la Junta de Andalucía. Revocada la declaración de utilidad pública (06/08/2009) porque sus fines, siendo asistenciales, no promueven el interés general, tratándose de una actividad legítima pero enmarcada en el principio de libertad de empresa. Tanto la AN (30/05/2012) como el TS (30/01/2015) la consideraron de utilidad pública.

Del examen de las asociaciones relacionadas se desprende el real disfavor con que la administración se produce respecto del fenómeno asociativo. Detengámonos en su diferente etiología. Pese a su diversidad, la mayoría de estas asociaciones prestaban servicios asistenciales (Atart, Aspamis, Gibrleón, etc); existen también asociaciones enfocadas a la educación especial (Afanas, Niño Jesús del Remedio), a la prestación de servicios de formación (Forética, Cepreven, etc), a la inserción laboral (Acción laboral), deportivas (Real Zaragoza Club de Tenis), de gestión (IAE) y de desarrollo territorial (Adecoar).

En las dieciocho entidades estudiadas, el sentido de los pronunciamientos judiciales es abrumadoramente coincidente. En dieciséis ocasiones el Alto Tribunal atendió las pretensiones de las asociaciones recurrentes, y solamente en dos casos (Asociación Forética y Asociación AIE) el TS entendió que no concurrían en ellas las circunstancias exigidas por la ley para conceder la condición de utilidad pública. Los argumentos utilizados por la administración, son de diferente naturaleza. Detengámonos brevemente en ellos.

En algunos casos, el Ministerio de Interior sostiene que la prestación de servicios mediante convenios celebrados con administraciones públicas supone un falseamiento de la competencia que coloca a determinadas asocia-

ciones en una posición dominante en el mercado. Sin embargo las conductas mercantiles generadoras de actos de competencia difícilmente pueden ser atribuibles a estas entidades, por lo que «carece de sentido establecer motivos que, en la práctica, son absolutamente inaplicables a las ESFL» (Ruiz, 2005: 1553).

En otros supuestos (Cepreven, SER, etc) la administración entendió que sus actividades no estaban destinadas a una colectividad genérica sino a un grupo determinado de personas. Esta posición resulta inadmisibles en la medida de que el art. 32.1.b LODA, busca evitar solamente la existencia de «barreras de entrada»; es decir que la actividad de la asociación no esté restringida exclusivamente al beneficio de sus asociados.

Incluso la administración ha llegado a considerar (Aspamis, Cepreven, IAE, etc.) que la concesión de la declaración de utilidad pública tiene carácter discrecional por lo que, caso de revocación de una calificación previamente otorgada, no existe obligación de justificar su cambio de criterio. Sin embargo, y como señaló el TS: «en los procesos en que por primera vez se insta la declaración de utilidad pública es el interesado quien debe asumir un esfuerzo de acreditación de los requisitos necesarios, pero cuando se revoca lo que ya se ganó el esfuerzo debe recaer de modo prioritario en la administración» (SSTS de 03/03/2016, 14/05/2015 y 15/02/2016).

Por último, en el caso de la Asociación ATART, tanto el Ministerio de Interior como la AN entendieron que la financiación mayoritariamente pública implicaba una externalización de servicios, en virtud de la cual aunque los servicios se orienten al interés general su gestión no ostenta este carácter. Por el contrario, el TS concluyó que este hecho, mediando o no convenio, «en absoluto priva a la actuación de la asociación del carácter de interés general. Las actividades desarrolladas por la misma serán o no de interés general y cumplirán o no los requisitos contemplados en el art. 32 LODA, y desde luego no pierden ese carácter por el hecho de que estén realizando de forma externalizada funciones previstas en planes asistenciales de una administración pública» (en el mismo sentido STS 03/03/2016).

Pero el denominador común a la totalidad de las asociaciones examinadas es que vieron revocada su condición de utilidad pública por el hecho de realizar actividades económicas, con el argumento, reiterado burocráticamente, de que esta realización de actividades económicas ubica la prestación de servicios en la actividad mercantil; actividad, dicen los Ministerios de Economía e Interior, «legítima pero no dirigida al interés general sino al beneficio económico de la empresas que la componían».

Sin embargo esta posición resulta intelectualmente insostenible, «la ausencia ánimo de lucro no es un fin en sí mismo, sino un animus (...) compatible con una actividad económica, siempre que los beneficios obtenidos vayan destinados a la consecución del fin asociativo y no al enrique-

cimiento personal de los asociados» (Salas Murillo, 1996: 128). Por ello el TS puede afirmar que la realización de actividades económicas no es incompatible, per se, con la condición de utilidad pública siempre que los beneficios obtenidos se reinviertan como objetivo final en esa actividad de interés general (STS 22/11/2011, Club Natación Manresa). Por ello, y esta es la afirmación fundamental de nuestra exposición, la realización de actividades económicas lejos de resultar incompatible con la utilidad pública de una asociación y de su subsiguiente reconocimiento administrativo «configura el denominado tercer sector, identificado con aquellas entidades que para la mejor consecución de sus fines de interés general aprovecha las ventajas y sinergias del mercado».

Existirá siempre un riesgo de incurrir en lo que Chaves y Monzón (2017: 217) denominan «isomorfismo institucional», es decir de «desnaturalización de sus señas de identidad y con ello sus efectos beneficiosos macroeconómicos por tender a «contaminarse» del comportamiento de las (...) empresas privadas capitalistas en los mercados privados y de las administraciones públicas». Pero cabe concluir que la realización de actividades económicas por asociaciones de utilidad pública supone el necesario «reconocimiento constitucional de entes asociativos o fundacionales, de carácter social y con relevancia pública. Esta relevancia pública no conduce necesariamente a su publicización, sino que es propio del estado social de derecho la existencia de entes de carácter social, no público, que cumplen fines de relevancia constitucional o de interés general (...). La configuración del estado como social de derecho culmina una evolución en la que la consecución de los fines de interés general no es asumida por el estado, sino que se armoniza en una acción público-privada» (STC 18/1984, de 7 febrero).

5. Conclusiones

Primera: Ante la necesidad, incrementada por la crisis, de que las asociaciones obtengan recursos con los que subvenir sus necesidades altruistas, la realización de actividades económicas se revela como una alternativa realista frente a otros sistemas (crowdfunding, financiación pública, utilización exclusiva de fondos propios) que han revelado rápidamente sus limitaciones.

Segunda: Sin embargo, la realización de actividades económicas por parte de las asociaciones, requiere no solamente modificaciones concernientes a su praxis empresarial, sino que su propia efectividad se encuentra supeditada a la supresión de las barreras fiscales que la constriñen. En particular, es menester la modificación de los incentivos fiscales al mecenazgo contemplados en la LRF-RNL tanto en lo atinente a la extensión y mejora

de los beneficios en ella contemplados (las prestaciones servicios como donativos deducibles, el régimen de las grandes donaciones, etc.) como en la delimitación de su ámbito de aplicación, extendiendo sus efectos a las asociaciones que desarrollen actividades de interés general sin necesidad de la declaración de utilidad pública.

Tercera: El principal obstáculo con que tropieza la realización de actividades económicas estriba en la desconfianza con que la administración se produce respecto de este fenómeno, desconfianza que se traduce en la pérdida de la declaración de utilidad pública y en consecuencia de la posibilidad de optar (o seguir disfrutando) de la aplicación de un régimen fiscal privilegiado. Para justificar nuestra afirmación hemos estudiado las asociaciones que, durante los años 2015 a 2018, tras ver denegada o revocada su declaración de utilidad pública por realizar actividades económicas, obtuvieron una resolución, favorable o desfavorable a sus pretensiones, por parte del Tribunal Supremo.

Cuarta: El resultado de este análisis resulta abrumadoramente coincidente. De los dieciocho casos estudiados el Alto Tribunal desestimó la posición del Ministerio de Interior en dieciséis. Junto a determinados argumentos secundarios (falseamiento de la competencia, actividad dirigida a un grupo determinado, discrecionalidad de la concesión, externalización de servicios) el denominador común a todos los casos considerados estriba en que el Ministerio de Interior anuda la revocación de la declaración de utilidad pública a la realización de actividades económicas, por entender que es una posibilidad «legítima pero no dirigida al interés general sino al beneficio económico de la empresas que la componían». Este argumento es sistemáticamente rechazado por el Tribunal Supremo el cual admite, sin ningún género de dudas, que estas actividades económicas no son incompatibles con la condición de utilidad pública de una asociación «siempre que los beneficios económicos obtenidos se reinviertan como objetivo final en esa actividad de interés general».

Quinta: Se trata de una consideración tan meridianamente clara que la inalterada posición de la administración no hace sino subrayar la necesidad de «fomentar desde las propias administraciones públicas un cambio de mentalidad que ponga en valor las prácticas del mecenazgo transmitiendo la idea que la colaboración privada en actividades de interés general es una oportunidad y no un factor de riesgo» (Pérez de Uralde, 2017: 153). Pues en definitiva la prevención con la que el actuar administrativo contempla la sociedad civil, conculca la aplicación de una normativa cuyo objetivo es —atendidos su espíritu y la realidad social del tiempo en que debe ser aplicada— la dinamización de actividades de interés general.

Sexta: A modo de epílogo, recordar las palabras del TS en el caso de la «Asociación para el Desarrollo de la Ingeniería del Conocimiento» (6 de ju-

nio de 2017): «Todo ello es lo que configura el denominado tercer sector, identificado con aquellas entidades que para la mejor consecución de sus fines de interés general aprovecha las ventajas y sinergias del mercado. Y ello sin que tal actividad reste un ápice al interés público de los fines perseguidos», pues como señaló el TC, y con esto concluimos, «la configuración del estado como social de derecho culmina una evolución en la que la consecución de los fines de interés general no es asumida por el estado, sino que se armoniza en una acción público-privada» (STC 18/1984, de 7 de febrero).

6. Referencias bibliográficas

- Adroher, Salomé & De Lorenzo, Rafael (2014): «El 0,7 IRPF: Un instrumento de financiación del Tercer Sector». *Revista Española del Tercer Sector*, n.º 27, pp. 43-74. <http://www.plataformatercersector.es>. (Fecha último acceso: 16-04-2018).
- Alguacil, María Pilar (2017): «Barreras fiscales al desarrollo del Tercer Sector» en «*El tercer sector en España y en Europa. Crisis y resiliencia*». Dirs. CHAVES, Rafael y ZIMMER, Annette. Fundación General Universidad de Valencia. Valencia, pp. 111-118.
- Argudo, José Luis (2003): «Ley orgánica del derecho de asociación: aspectos sociales y económicos». *CIRIEC-España. Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa*, n.º 14, pp. 183-201. <http://www.ciriec-revistajuridica.es/>. Fecha último acceso: 16-04-2018.
- Calvo, Rafael (2005): «Entidades de economía social: razones de una fiscalidad específica» en «*Fiscalidad de las Entidades de Economía Social*». Thomson-Aranzadi. Navarra.
- Carbajo, Domingo (2006): «Los Beneficios Fiscales del Mecenazgo». *Revista Española del Tercer Sector*, n.º 2, pp. 71-122. <http://www.plataformatercersector.es>. Fecha último acceso: 16-04-2018.
- Casanellas, Montserrat (2016): «Nuevos Marcos de Apoyo Fiscal al Mecenazgo en España: Perspectiva Jurídica Estatal y Autonómica». *Revista Catalana de Dret Públic*, n.º 52, pp. 43-66. <http://revistes.eapc.gencat.cat/index.php/rcdp>. DOI: 10.2436/20.8030.01.65. Fecha último acceso: 16-04-2018.
- Chaves, Rafael & Monzón, José Luis (2018): «La economía social ante los paradigmas económicos emergentes: innovación social, economía colaborativa, economía circular, responsabilidad social empresarial, economía del bien común, empresa social y economía solidaria», *CIRIEC España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 93, 5-50, DOI: 10.7203/CIRIEC-E.93.12901
- Chaves, Rafael y Zimmer, Annette. (Dir.) (2017): «*El Tercer Sector en España y en Europa. Crisis y Resiliencia*». Fundación General Universidad de València. La Nau Solidaria. Valencia.

- Chaves, Rafael (2017): «*Tendencias comunes y recomendaciones*» en «*El tercer sector en España y en Europa. Crisis y resiliencia*». Dirs. Chaves, Rafael y Zimmer, Annette. Fundación General Universidad de Valencia. Valencia, pp. 119-128.
- Chaves, Rafael & Monzón, José Luis (2017): «*Economía Social y Tercer Sector: Aspectos Conceptuales, Fundamentos Microeconómicos y Funciones Macroeconómicas*». En la obra colectiva: «*El Tercer Sector en España y en Europa. Crisis y Resiliencia*». Fundació General Universitat de València. La Nau Solidaria. Valencia, pp. 197-217.
- Comos, Carmen & Valiñani, Elena & Gómez, Joana (2014): «Análisis de los principales problemas de financiación de las entidades de la Economía Social en España». *Revista Española del Tercer Sector*, nº 27, pp. 75-97. <http://www.plataformatercersector.es>. Fecha último acceso: 16-04-2018.
- Consejo General del Poder Judicial (2018): Base de Datos CENDOJ Centro de Documentación Judicial.
- Cruz, Miguel (2015): «Financiación del Tercer Sector: apuntes tras la reforma tributaria». *Revista Española del Tercer Sector*, Nº 30, pp. 181-187. <http://www.plataformatercersector.es>. Fecha último acceso: 16-04-2018.
- De Andrés, Alonso & García, Íñigo & Romero, M. Elena (2016): «*Profundizando en los determinantes de las donaciones de las entidades no lucrativas*». XVI Congreso de Investigadores en Economía Social y Cooperativa Economía Social: crecimiento económico y bienestar. <http://ciriec.es/eventos>. Fecha último acceso: 16-04-2018.
- Díaz-Aguado, Carlos (2016): «Las asociaciones». *CIRIEC España. Revista jurídica*. n.º 29, pp. 1-36. <http://www.ciriec-revistajuridica.es>. Fecha último acceso: 16-04-2018.
- Falcón, Carmen & Fuentes, Juana (2017): «Un modelo económico-financiero alternativo: las organizaciones de economía social». *Lex Social. Revista Jurídica de los derechos sociales*. Vol. 7, n.º 2, pp. 229-249. https://www.upo.es/revistas/index.php/lex_social. Fecha último acceso: 16-04-2018.
- Flores, Marta (2017): «La protección del inversor en las operaciones crowdending». *Revista CEFLEGAL.CEF*, n.º 202, pp. 5-46. <https://www.ceflegal.com>. Fecha último acceso: 16-04-2018.
- Fundación Foessa (2017): «*Desprotección Social y Estrategias Familiares*». <http://www.foessa.es/publicaciones>. Fecha último acceso: 16-04-2018.
- Galindo, Miguel Ángel & Rubio, Juan José (2015): «El régimen fiscal de las Entidades sin fin de lucro y su impacto macroeconómico». *Revista Española del Tercer Sector*, n.º 29, pp. 55-80. <http://www.plataformatercersector.es>. Fecha último acceso: 16-04-2018.
- Galindo, Miguel Ángel & Rubio, Juan José & Sosvilla, Simón (2014): «La financiación del Tercer Sector en España: balance y perspectivas». *Revista Española del Tercer Sector*, nº 27, pp. 19-42. <http://www.plataformatercersector.es>. Fecha último acceso: 16-04-2018.

- Garrido de Palma, Víctor Manuel (1996): «*La asociación como forma de empresa*» en «*Comunidades de bienes, cooperativas y otras formas de empresa*». Consejo General del Notariado. Madrid, pp. 394-400.
- Gimeno, Juan. (2015): «Necesidad y necesidades del Tercer Sector». *Revista Española del Tercer Sector*, nº 30, pp. 49-74, <http://www.plataformatercersector.es>. Fecha último acceso: 16-04-2018.
- Habermas, J. (1982): *Conocimiento e interés*. Ediciones Taurus, Madrid.
- Jaén, Manuel (2017): «Crisis Económica y Economía Social». *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, nº 126, pp. 1-20. <http://dx.doi.org/10.5209/REVE.58394>. Fecha último acceso: 16-04-2018.
- Jiménez, Julio (2016): «*Presupuestos, principios y medidas para la articulación de una reforma del régimen tributario del mecenazgo*». XVI Congreso de Investigadores en Economía Social y Participativa, Valencia. CIRIEC España. <http://ciriec.es/eventos>. Fecha último acceso: 16-04-2018.
- Marbán, Vicente & Rodríguez, Gregorio (2013): «Sistemas mixtos de protección social. El tercer social en la producción de bienes social» *Presupuesto y Gasto Público*, nº 71. Instituto de Estudios Fiscales, pp. 61-82. <http://www.ief.es/recursos/publicaciones/revistas>. Fecha último acceso: 16-04-2018.
- Montesinos, Salvador (2012): «Ley de Economía Social, Interés General y Regímenes Tributarios Especiales» *CIRIEC España Revista Jurídica*, nº 23, pp. 1-27. www.ciriec-revistajuridica.es. Fecha último acceso: 16-04-2018.
- Monzón, José Luis & Chaves, Rafael (2016): «*La economía social polo de utilidad social entre el sector capitalista y el sector*», en «*Evolución Reciente de la Economía Social en la Unión Europea*» CIRIEC Internacional, p. 17, CES/CSS/12/2016/23406. <https://www.eesc.europa.eu/sites/default/files/files/qe-04-17-875-es-n.pdf>. Fecha último acceso: 16-04-2018.
- Monzón, José Luis & Chaves, Rafael (Dirs.): (2016) «*Evolución reciente de la economía social en la Unión Europea*». Comité Económico y Social Europeo. CIRIEC-International – Centre international de recherches et d'information sur l'économie publique, sociale et coopérative. CES/CSS/12/2016/23406. <https://www.eesc.europa.eu/sites/default/files/files/qe-04-17-875-es-n.pdf>. Fecha último acceso: 16-04-2018.
- Muñoz, César & Pérez, Jesús (2017): «La Profesionalidad en la gestión y la búsqueda de nuevas fórmulas de financiación en las organizaciones del TSAS como respuesta a la austeridad». *Revista Española del Tercer Sector*, nº 37, pp. 17-44. <http://www.plataformatercersector.es>. Fecha último acceso: 16-04-2018.
- Peñalosa, Isabel (2015): «Comparativa Europea sobre Mecenazgo del Tercer Sector» *Revista Española del Tercer Sector*, nº29, pp. 93-117. <http://www.plataformatercersector.es>. Fecha último acceso: 16-04-2018.
- Pérez de Uralde, José M^a (2017): «Aplicación, desarrollo y reforma de la Ley 5/2011 de economía social. ¿un derecho debilitado?» *Revesco. Revista*

- de Estudios Cooperativos*, n.º 125, pp. 134-158. <http://dx.doi.org/10.5209/REVE.58136>. Fecha último acceso: 16-04-2018.
- Pérez de Uralde, José M^a (2014): «La inaplicación de la Ley de Economía Social en un contexto de crisis económica. Algunas interpretaciones y propuestas» *CIRIEC-España, Revista de economía pública, social y cooperativa*, n.º 81, pp. 33-59. <http://www.ciriec-revistaeconomia.es>. Fecha último acceso: 16-04-2018.
- Pérez, Susana (2007): «*La asociación y el derecho de sociedades, una revisión en clave contractual*». Universidad de la Rioja Thompson. Civitas. Aranzadi. Navarra.
- Plataforma de Ong de Acción Social, Coord. Rodríguez, Estrella & Gómez, María Luisa & Perea, Óscar (2017): «*III Plan Estratégico del Tercer Sector de Acción Social*». www.plataformaong.org. Fecha último acceso: 16-04-2018.
- PwC Tax & Legal Services. Coord. Cruz Amorós, Miguel (2017): «Fiscalidad del Mecenazgo». Fundación Impuestos y Competitividad. <http://www.fundacionic.com/es>. Fecha último acceso: 16-04-2018.
- Reir, Ricardo & Vázquez, Javier (2016): «*La Economía Social ante la Insostenibilidad del Estado de bienestar: el caso español*». XVI Congreso de Investigadores en Economía Social y Participativa, Valencia 2016. CIRIEC-España. <http://ciriec.es/eventos>. Fecha último acceso: 16-04-2018.
- Rodrigo Ruiz, M.A. (2017): «Consideraciones en torno al establecimiento de un régimen tributario común para las entidades de la economía social». *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, n.º 125, pp. 187-212. DOI: 10.5209/REVE.57064. Fecha último acceso: 16-04-2018.
- Ruiz, Mercedes (2005-b): «*Tercer Sector y Teleología del Régimen Fiscal de las Entidades sin Fines Lucrativos*» en «*Estudios en homenaje al profesor Calvo Ortega*». Vol. 2, pp. 1531 a 1555. Lex Nova. Valladolid.
- Sajardo, Antonia & Pérez, Salvador (2018): «Análisis de las plataformas de crowdfunding social en el estado español: un estudio de casos». *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, Nº129 (próxima aparición), ISSN: 1885-8031; <http://dx.doi.org/10.5209/REVE.61938>.
- Salas, Sofía (1996): «Notas sobre el nuevo régimen de las asociaciones de utilidad pública». *Derecho Privado y Constitución*. Centro de Estudios Constitucionales, n.º 9, pp. 95-146. <http://www.cepc.es>. Fecha último acceso: 16-04-2018.
- Saz Gil, Isabel. & Gil-Lacruz, Ana & Gil-Lacruz, Marta (2016). «*Propuesta de mejora en la gestión del voluntariado a través de la profundización de sus motivaciones*». XVI Congreso de Investigadores en Economía Social y Cooperativa. CIRIEC España. <http://ciriec.es/eventos>. Fecha último acceso: 16-04-2018.
- Venables, Tony (2014): «Visión panorámica de los problemas de financiación del Tercer Sector y de la economía social en la Unión Europea». *Revista Española del Tercer Sector*, n.º 27, pp. 171-194. <http://www.plataformatercersector.es>. Fecha último acceso: 16-04-2018.

Nuevos modelos organizativos para la Transformación Social*

New organisational models for Social Transformation

Alaia BERRIOZABAL TORRECILLA

Alaia.bt@gmail.com

DOI: 10.1387/revs.20520

Fecha de entrada: 24/07/2018

Fecha de aceptación: 01/10/2018

Sumario: 1. Introducción.—2. El DHS como marco de referencia para la Transformación Social. 2.1 El concepto de DHS. 2.2 Ideas fuerza. 2.3 Consideraciones finales.—3. Empresa y sociedad. 3.1 La RSC y el compromiso con la sociedad. 3.2 Las organizaciones Teal. 3.3 Consideraciones finales.—4. Caso práctico: ner group. 4.1 ¿Qué es ner group?. 4.2 El compromiso con la sociedad de ner group. 4.3 Consideraciones finales.—5. Conclusiones.—6. Bibliografía.

Resumen:

Vivimos una época marcada por importantes retos sociales y medioambientales que requieren de respuestas colectivas y nuevos marcos de referencia para la Transformación Social. Desde el punto de vista empresarial, cada vez son más las empresas que deciden incorporar criterios sociales y medioambientales para paliar los efectos negativos que estas mismas generan sobre el entorno. A lo largo de las últimas décadas las empresas han adoptado diferentes estrategias siendo la Responsabilidad Social Corporativa (RSC) la más extendida. Además de la RSC, en los últimos años están surgiendo otras iniciativas que podrían resultar más interesantes desde el punto de vista de la Transformación Social, como el modelo organizativo de las organizaciones TEAL, que será el objeto de estudio en el presente trabajo, así como el caso práctico de ner group, una organización acorde con los principios básicos de este nuevo modelo.

Palabras clave:

Transformación Social, Desarrollo Humano Sostenible (DHS), participación, Responsabilidad Social Corporativa (RSC), compromiso con la sociedad, organizaciones Teal, nuevos modelos organizativos, ner group.

* Este artículo proviene del Trabajo Fin de Master, presentado en 2018 en el marco del Master Universitario de Economía Social y Solidaria.

Abstract

We live in an era which is marked by important social and environmental challenges that require collective responses and new frameworks of reference for social transformation. From a business point of view, more and more companies start to add social and environmental criteria in order to reduce the negative effects they cause. Over the last few decades, companies have adopted an array of different strategies. The most extended being Corporate Social Responsibility (CSR). In addition to CSR, in the last few years, other initiatives which might be more interesting from a social transformation point of view are emerging as the organizational model of the TEAL organizations, which will itself be the object of study in this work, as well as the case study of ner group, an organization according to the basic principles of this new model.

Keywords:

Social Transformation, Human Sustainable Development (HSD), participation, Corporate Social Responsibility (CSR), commitment to society, Teal organizations, new style of relationships, ner group.

1. Introducción

En la actualidad vivimos en una de época que es radicalmente distinta a cualquier otra y que además está caracterizada por profundas y múltiples transformaciones en diferentes dimensiones: el cambio climático, la contaminación, el agotamiento de los recursos naturales, el aumento de las desigualdades, la precariedad laboral, sociedades cada vez más individualistas etc. En este sentido, la visión casi exclusiva del crecimiento económico como base del progreso del que se rigen las políticas económicas y sociales pone de manifiesto que el actual modelo de desarrollo no es capaz de generar mayores cotas de bienestar. Por lo tanto, para este estudio partimos de la idea de que la Transformación Social necesita de nuevos marcos de referencia y de nuevas propuestas que reorienten los procesos de desarrollo hacia la consecución de un modelo que ponga en el centro el desarrollo humano y la sostenibilidad del planeta.

Cada vez más empresas comienzan a incorporar estrategias para paliar los efectos que sus actividades causan en el entorno. En este sentido, una de las estrategias más extendida y que mejor aceptación ha tenido en el sector empresarial es la estrategia de Responsabilidad Social Corporativa (RSC), pero pese a que lleva varias décadas en funcionamiento, a día de hoy, aun presenta varias dudas pues a menudo esta estrategia es adoptada como una externalidad que guarda poca relación con el conjunto de actividades de la empresa.

De esta manera el objetivo de este trabajo es identificar nuevos modelos organizativos como el que brindan las organizaciones Teal, pues parece ofrecer un aporte interesante para promover nuevas formas de trabajar el compromiso con la sociedad en las organizaciones, más acordes con la Transformación Social. Para ello, además de trabajar en un análisis teórico de las organizaciones Teal, se ha analizado el caso práctico de ner group, por un lado porque cumple con los criterios básicos de las organizaciones Teal, y por otro lado por razones prácticas, pues su sede se encuentra en el País Vasco y la cercanía ha posibilitado la realización de dos entrevistas formales.

El estudio se reparte en tres grandes bloques, que comienza con un análisis que va desde lo global para acabar en el análisis de una experiencia local. En primer lugar se realiza un análisis del marco teórico de la transformación social y se propone el DHS como un enfoque que nos servirá como marco teórico de referencia para interpretar y comprender la realidad que queremos construir e incluir propuestas acordes a la misma.

En el segundo apartado, se realiza una breve introducción a lo que se entiende por una estrategia de RSC para después analizar el nuevo modelo organizativo de las organizaciones Teal y sus tres avances revolucionarios; la autogestión, la plenitud y el propósito evolutivo, pues proponen nuevas prácticas y estructuras que son significativamente diferentes a las actuales en nuestras organizaciones.

Finalmente, se analiza el caso práctico de ner group, como una organización que pone en práctica algunas estructuras y prácticas de las organizaciones Teal en el País Vasco para evaluar si aporta elementos interesantes a la hora de trabajar el compromiso con la sociedad que van más allá de la RSC.

2. El DHS como marco de referencia para la transformación social

El cambio climático, el aumento de las desigualdades económicas, los empleos atípicos¹, la conformación de nuevas sociedades individualistas etc., nos demuestran que de seguir así, en un futuro podríamos enfrentarnos a graves consecuencias medioambientales (cambio climático, pérdida de la biodiversidad, contaminación, el deshielo de la Antártida y Groenlandia etc.) y sociales (migraciones masivas, aumento de la desigualdad, vulneración de los derechos humanos, precariedad laboral, incapacidad de crear proyectos colectivos etc.). Este hecho debería hacernos reflexionar sobre si nuestro modelo de desarrollo es capaz de generar un futuro posible y deseable para todas las personas.

¹ Concepto acuñado por la Organización Internacional del Trabajo (OIT) en su informe del 2016: «*El empleo atípico en el mundo: retos y perspectivas*».

En este momento de cambios, se siente la necesidad de transitar hacia sociedades más justas, equitativas y sostenibles, pero esta idea de lo que entendemos por desarrollo, choca frontalmente con la «*idea de desarrollo extendida e impulsada por el capitalismo; un desarrollo economicista y productivista basado en un consumo desenfrenado y un crecimiento sin fin; un desarrollo donde prima la acumulación de capital por encima de las personas, de sus necesidades y de sus capacidades, y que se muestra indiferente a los daños humanos, sociales y ecológicos producidos para conseguir sus objetivos*» (Diez, 2016:13).

En este sentido, la visión casi exclusiva del crecimiento económico como base del progreso tanto individual como colectivo pone a las personas y el medioambiente a merced del capital (Larrea, 2014). De esta manera se invierten de forma muy peligrosa los fines y los medios, relegando el desarrollo humano y la sostenibilidad del planeta al crecimiento económico como fin último, desencadenando todo tipo de problemas sociales y medioambientales. Así, llegamos a la conclusión de que el actual modelo de desarrollo no es capaz de resolver tales problemas pues es en sí generador de los mismos.

La gran tarea del momento actual supone identificar una propuesta alternativa que reoriente los procesos de desarrollo hacia la inclusión social y el respeto por la naturaleza (Larrea, 2014). Como forma de poder reorientar el concepto de desarrollo y recuperar la centralidad del bienestar de las personas, nace el concepto de Desarrollo Humano Sostenible² que servirá como marco teórico de referencia para incluir propuestas de transformación social.

2.1. *El concepto de Desarrollo Humano Sostenible*

El enfoque del Desarrollo Humano Sostenible (DHS) es complejo y ha sido —y sigue siendo— un concepto muy estudiado por diversos autores (Nussbaum, Sen, Ul Haq, Max-Neef, Dubois, etc.) como por diversas instituciones (PNUD, ART, HEGOA etc.). Sin ánimo de profundizar demasiado, cabe mencionar que esta perspectiva, no se limita a una única propuesta, sino que más bien presenta una variedad de contenidos muy diversa y es deliberadamente flexible para que cada territorio e individuos lo adapte al ritmo de sus culturas, valores y prioridades actuales (PNUD, 2010).

² Desde la primera vez que surgió el concepto, ha ido evolucionando y cogiendo diferentes nombres y matizaciones, desde Desarrollo Humano, Desarrollo Humano Local, Desarrollo Sostenible y Desarrollo Humano Sostenible. Ambos nombres hacen referencia a un mismo concepto que ha ido adaptándose a los retos de cada momento.

El concepto de Desarrollo Humano Sostenible nace ante la crítica al crecimiento como único patrón a seguir, y en los años 90, el Programa para las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), junto a otros pensadores del momento, como Amartia Sen, lograron redefinir una propuesta alternativa (Dubois, 2014:36). Esa propuesta concebía el desarrollo como un proceso que amplía las opciones de las personas y las sociedades para llevar adelante una vida que las personas considerasen valiosa (Diéz 2016). Los informes anuales del PNUD son una referencia importante del enfoque de desarrollo humano, y en la vigésima edición del Informe de Índice de Desarrollo Humano de 2010, se revisó el concepto para adaptarlo a las exigencias actuales (Dubois, 2014) y lo definieron como:

«El desarrollo humano es la expansión de las libertades de las personas para llevar una vida prolongada, saludable y creativa; conseguir las metas que consideran valiosas y participar activamente en darle forma al desarrollo de manera equitativa y sostenible en un planeta compartido. Las personas son a la vez beneficiarias y agentes motivadores del desarrollo humano, como individuos y colectivamente.» (PNUD, 2010:24 en OMAL 2017:27)

Como se puede apreciar, la definición introduce nuevas dimensiones a la visión de desarrollo como la expansión de **libertades** a través de: la **participación**, la **equidad**, la **sostenibilidad** y el **desarrollo individual y colectivo**. Todos estos elementos hacen referencia a la visión particular de un bienestar que se logrará a través de *«ampliar las libertades reales de la gente, para que puedan prosperar»* (PNUD, 2010:24). En este sentido, las libertades hacen referencia a promover que todas las personas puedan aprovechar las posibilidades que consideran más valiosas.

2.2. Ideas fuerza

Tal y como mencionamos al principio, el concepto puede ser demasiado generalista. Además es un concepto que está en continua transformación, pues se adapta a las tendencias globales de cada momento, es por ello que, sin intención de profundizar, se ha visto la necesidad de concretar y asentar un poco los elementos centrales de este enfoque. Para ello se ha tomado como referencia las ideas fuerza de OMAL (2017:27-29), pues incorporan una referencia reciente que consigue resumir de una manera clara y sencilla las ideas clave del concepto. Las cinco ideas fuerza, también vistas en la definición del PNUD son las siguientes:

- **Bienestar común/centralidad del ser humano:** Reubicar a las personas como fines y no como meros instrumentos para el desarrollo.

- **Sostenibilidad:** Uso racional y responsable de los recursos naturales y respeto de la biodiversidad no poniendo en riesgo, la supervivencia de las generaciones presentes ni de las generaciones futuras de forma catastrófica (Larrea, 2014:21).
- **Capacidades/empoderamiento:** Considera a las personas como los sujetos de su propio desarrollo (PNUD, 2010).
- **Participación:** Como condición necesaria para aumentar las capacidades individuales y colectivas y fomentar la inclusión de todas las personas en los procesos de desarrollo.
- **Equidad:** Ninguna persona debe encontrarse en inferioridad de condiciones para ejercer la libertad de llevar una vida plena.

2.3. Consideraciones finales

A forma de unir todos los conceptos, y de manera muy breve, podemos resumir el Desarrollo Humano Sostenible como un proceso que pretende, a través de prácticas de participación activa, empoderar y mejorar las capacidades individuales y colectivas aumentando así las libertades de las personas para que vivan una vida de acuerdo con sus necesidades e intereses teniendo como referencia la equidad y los límites físicos del planeta.

El DHS es tanto un resultado como un proceso en sí, es decir, que el propio proceso del desarrollo promueve cambios estructurales a la idea reduccionista del desarrollo. De esta manera, el propio concepto de DHS ofrece a la transformación social un marco de referencia para dibujar y poner en práctica un desarrollo sostenible y deseable para la humanidad en su conjunto. Es sostenible porque integra la visión medioambiental y tiene en cuenta las futuras generaciones, y deseable porque pone el desarrollo de las personas y las comunidades en el centro del debate, alejándolo de visiones utilitaristas del desarrollo que son en definitiva los generadores de los problemas ambientales y sociales anteriormente descritos.

Por lo tanto, el DHS y las 5 ideas fuerza definidas, sirven como marco de referencia común para los agentes de desarrollo (personas, comunidades, sector privado, sector público etc.) involucrados en promover una transformación social.

3. Empresa y sociedad

Tal y como apunta Sánchez (2015), como resultado de la globalización y del desarrollo de nuevas tecnologías, las empresas han ido adoptando un

papel cada vez más importante en la sociedad, adquiriendo un poder que no habían tenido hasta ahora.

La razón principal reside en que las empresas a su vez, pueden crear los riesgos sociales y medioambientales, así como aportar las soluciones para promover una transformación basada en la justicia, la equidad y la protección del medioambiente. Partimos de la idea de que las empresas desempeñan un papel muy importante como agentes de desarrollo y de Transformación Social. Conseguirlo, dependerá, tal y como se mencionaba anteriormente, de la capacidad que tengan las empresas (entre otros agentes de desarrollo) de reorientar sus actividades hacia procesos que fomenten un Desarrollo Humano Sostenible.

Cada vez son más las empresas que han comenzado a generar sus propuestas entendiendo que la empresa y la sociedad están inevitablemente interrelacionadas, y que no pueden operar de forma separada. De esta manera, en este apartado se analiza, por un lado, la RSC porque aunque se posicionó como estrategia referente para el sector empresarial en los años 90, décadas después, sigue generando algunas críticas. Y por otro lado, se analiza el modelo organizativo de las organizaciones Teal que nos servirá como referencia para el análisis del caso práctico y analizar si modelos organizativos que cumplan con los principios básicos de las organizaciones Teal ofrecen nuevos aportes para que las empresas incorporen el compromiso con la sociedad.

3.1. *La RSC y el compromiso con la sociedad.*

La RSC³ es la estrategia referente en el sector empresarial y nace como forma de compensar las consecuencias negativas que las empresas generan en la sociedad. En especial durante las últimas décadas, la RSC está despertando un enorme interés por parte del sector empresarial, escuelas de negocios, inversores e incluso gobiernos (De la Cuesta en Avendaño, 2013). El interés está promovido por su doble objetivo: por un lado, exige entender la empresa como una organización que busca el bienestar de los grupos de interés (*stakeholders*); por otro lado, se vuelve un intangible que genera ventajas competitivas e incluso, se vuelve una herramienta que, además de generar beneficio social, también genera beneficio económico.

A medida que crece la influencia de las empresas en su entorno, también lo hace la exigencia de la sociedad civil, demandando mayores cotas de responsabilidad (Sánchez, 2015). En cierta manera, el surgimiento de la

³ También denominada Responsabilidad Social Empresaria (RSE)

estrategia de la RSC no fue totalmente voluntaria, pues las empresas se vieron obligadas a adentrarse en los requerimientos sociales para poder seguir manteniendo una competitividad en sus espacios tradicionales⁴.

DEFINICIÓN

A pesar de que el concepto fuese incorporado décadas atrás, aun hoy existen desacuerdos terminológicos y a menudo se convierte, tal y como lo menciona Hernández (2008:1), en un cajón de sastre donde se mezclan en nombre de la RSC actividades de diversa índole que va desde el marketing solidario⁵ hasta proyectos educativos y de cooperación al desarrollo en países empobrecidos.

En los últimos años se han ido originando numerosas definiciones que comprenden cada vez más ámbitos. Cabe decir que aún no se ha llegado a un consenso homogéneo sobre la RSC, pues en palabras de Argandoña (2007:3) su debilidad fundamental deriva en la *«falta de una definición aceptada y de un modelo en común»*. Aun así se ha visto la necesidad de incorporar al menos alguna idea fuerza más aceptada a nivel internacional para comprender su significado:

Comisión Europea (2001:7). *«La integración voluntaria, por parte de las empresas, de las preocupaciones sociales y medioambientales en sus operaciones comerciales y sus relaciones con sus interlocutores. Ser socialmente responsable no significa solamente cumplir plenamente las obligaciones jurídicas, sino también ir más allá de su cumplimiento invirtiendo «mas» en el capital humano, en el entorno y las relaciones con los interlocutores (...)»*

La comisión Europea por lo tanto, relaciona la Responsabilidad Social de las empresas con los impactos que genera en la sociedad resaltando la necesidad de que las empresas integren en su estrategia empresarial y en su negocio las expectativas de los grupos de interés con el objetivo de maximizar su capacidad de crear valor para el conjunto de la sociedad.

ALGUNAS CRÍTICAS

Cada vez son más los empresarios que han visto que la RSC puede ser una herramienta útil para que los directivos tomen conciencia de la importancia que esta tiene en la administración de empresas como valioso intangible que genera ventajas competitivas y como elemento diferencia-

⁴ Ibid.

⁵ También conocido como marketing con causa.

dor (Vaca et al., 2007). Pero, por otro lado, genera ciertas dudas sobre su efecto transformador, pues después de tantos años y el impulso que le ha dado gran parte del sector empresarial, los resultados todavía generan controversia.

Una de las mayores críticas que se le hace es que sus prácticas son adoptadas como una externalidad que guarda poca relación con el conjunto de actividades de la empresa, y que, en muchos casos se queda reducido exclusivamente a una transferencia de recursos económicos a través de donaciones hacia los grupos de interés y su posterior comunicación en los informes de sostenibilidad, sin mayor implicación de la organización. En este sentido, Porter y Kramer (2006:4) manifiestan que la respuesta corporativa más común ha sido «cosmética», a través de relaciones públicas y campañas en los medios de comunicación donde el elemento central es, a menudo, un reporte de RSC que muestra las buenas obras sociales y ambientales de la empresa.

La RSC se suele llevar a la práctica a través de un proceso poco integrador, pues se lleva a cabo desde la lógica de «arriba hacia abajo», donde los técnicos de RSC y la directiva son quienes planifican y deciden cuáles serán las acciones que la empresa voluntariamente llevará a cabo. De esta manera se restringe la aportación de la empresa en materia de «compromiso con la sociedad» ya que no implica al resto de las personas trabajadoras y a los grupos de interés a la hora de decidir qué tipo de acciones se quieren llevar a cabo. Hay que prestarle especial atención a este punto, ya que en función de cómo llevemos a la práctica la Responsabilidad Social, pueden contribuir a replicar los mismos patrones que nos han llevado a los retos globales.

En el próximo punto, nos centraremos en un nuevo modelo organizativo que está emergiendo, resultado de la investigación de Frederic Laloux. En su trabajo analiza los procesos y las estructuras de 12 organizaciones de países, dimensiones y sectores diferentes que ya están aplicando un nuevo modelo organizativo. En este sentido, a diferencia de la RSC, que opera hacia el exterior de la empresa, las organizaciones TEAL que propone Laloux ponen el foco de atención en los procesos internos de las empresas. De manera muy breve, se describen las principales aportaciones de esta nueva propuesta.

3.2. *Las organizaciones TEAL*

Tomando como referencia el estudio realizado por Laloux (2015), las organizaciones Teal proponen un nuevo modelo organizativo que se rige por unas estructuras y prácticas orientadas a entender las relaciones y los espacios de trabajo de una forma diferente.

La idea central que impulsa a Laloux a replantearse los modelos organizativos actuales no procede de una crítica hacia la codicia de las empresas, más bien cree que la forma en que intentamos lidiar con los problemas en las empresas tiende a empeorar las cosas en vez de mejorarlas.

LOS ESTADIOS DE DESARROLLO DE LALOUX

Laloux defiende que a lo largo de la historia la humanidad ha elaborado diferentes formas de colaborar basadas en cinco visiones del mundo muy distintas. Dependiendo de nuestra «*visión del mundo*» nos organizamos de forma diferente, obteniendo resultados diferentes. Laloux recoge y clasifica estas cinco formas de colaborar de la siguiente manera: Rojo-Impulsivo, Ámbar-Conformista, Naranja-Logro, Verde-Pluralista y propone el nuevo paradigma Teal-Evolutivo, que se define como un estadio más avanzado que todas las visiones de organización actuales.

Resumen de los estados de desarrollo de Laloux

ORGANIZACIONES	EJEMPLOS ACTUALES	AVANCES REVOLUCIONARIOS	METÁFORA GUÍA
ROJAS Constante ejercicio de poder para mantener alineadas las tropas. El aglutinante de la organización es el miedo. Altamente reactivas, foco a corto plazo. Prospera en entornos caóticos.	<ul style="list-style-type: none"> • La mafia • Pandillas callejeras • Tribus urbanas 	<ul style="list-style-type: none"> • División del trabajo • Autoridad de mando 	UNA MANADA DE LOBOS
ÁMBAR Funciones altamente formales de una pirámide jerárquica . Mando y control (qué y cómo) de arriba abajo. Se valora sobre todo la estabilidad a través de procesos rigurosos. El futuro es una repetición del pasado.	<ul style="list-style-type: none"> • Iglesia Católica • Fuerzas Armadas • Admin. Pública • Educación Pública 	<ul style="list-style-type: none"> • Funciones formales, roles (jerarquías estables y escalables) • Procesos (Perspectivas a largo plazo) 	EL EJÉRCITO
NARANJA La meta es vencer a la competencia; conseguir beneficios y crecimiento. La innovación es clave para mantenerse a la cabeza. Gestión por objetivos (mando y control sobre el qué; libertad en el cómo). Predecir y controlar.	<ul style="list-style-type: none"> • Empresas multinacionales • Escuelas privadas concertadas 	<ul style="list-style-type: none"> • Innovación • Responsabilidad • Meritocracia 	UNA MÁQUINA
VERDES Dentro de la clásica estructura piramidal, se enfoca a la cultura y al empoderamiento, para lograr interés y motivación extraordinaria de los empleados.	<ul style="list-style-type: none"> • Organizaciones impulsadas por la cultura 	<ul style="list-style-type: none"> • Empoderamiento • Cultura impulsada por valores • Modelo de grupos de interés 	LA FAMILIA
TEAL Operan a gran escala, mediante estructuras horizontales, entre iguales, sin jerarquías ni consensos. Confianza en las personas y su integridad. Se guían, dinámicamente, por su propósito	<ul style="list-style-type: none"> • Organizaciones pioneras de distintos sectores y tamaños. 	<ul style="list-style-type: none"> • Propósito Evolutivo • Plenitud • Auto-Gobierno 	ORGANISMOS VIVOS

Fuente: Laloux (2015).

Según Laloux, investigadores de diferentes ámbitos han estudiado los procesos de la conciencia humana y han señalado que en los cerca de cien mil años de historia de la humanidad hemos pasado por una serie de estadios sucesivos, y actualmente nos encontramos a las puertas de una nueva transformación hacia un nuevo estado de conciencia que modificará el modelo de organizaciones en las que trabajamos e invertimos gran parte de nuestro tiempo (Laloux, 2015).

En esta tabla, Laloux expone, de forma esquemática, cuales son las características más importantes de cada momento ya que considera que, cada transición a un nuevo estadio de conciencia ha dado lugar a una nueva era de la historia humana, modificando la sociedad, la economía y el poder de las estructuras. Solamente una aclaración, tal y como lo menciona el autor, esta evolución no supone que unos modelos han superado a los antiguos, sino que conviven en nuestra sociedad lógicas o paradigmas diferentes (Roja, Ambar, Naranja, Verde, Teal).

LAS ORGANIZACIONES TEAL-EVOLUTIVO

El paradigma Teal evolutivo, ve el mundo como un sistema complejo donde las fórmulas de los anteriores paradigmas no son capaces de satisfacer «*nuestros anhelos más profundos de autorrealización*», y propone «*nuevas formas de colaborar en un marco organizativo que saque a relucir los mejores aspectos de nuestra naturaleza*». Según Frederic Laloux (2015) estos estadios de desarrollo y las nuevas formas de organización se equiparan a la pirámide de Maslow donde las Teal, representan una nueva visión del mundo y un estado de conciencia humana más avanzado con una visión del mundo dirigida a lograr la plenitud de las personas a través de procesos que ponen en el centro el desarrollo de capacidades humanas.

Las Teal proponen ver las organizaciones como sistemas vivos que se organizan sin estructuras piramidales, pues estas impiden que nuevas capacidades humanas se desarrollen y salgan a relucir. Según Laloux, nuestra realidad es tan compleja que solamente podremos hacerle frente con nuevas capacidades y nuevas fórmulas de lidiar con el mundo.

Para poder entender un poco mejor en que se basan las organizaciones Teal, Laloux ha identificado tres importantes características por las que se rigen este tipo de organizaciones: la autogestión, la plenitud y el propósito evolutivo. Cada uno de estos tres avances, describe un conjunto de prácticas rutinarias con métodos de gestión diferentes a los tradicionales.

AUTOGESTIÓN

Laloux argumenta que la falta de motivación de las personas empleadas en las organizaciones esta ocasionada por una concentración de poder en los altos cargos. Esto genera una sensación de resignación y resentimiento en las personas que se encuentran en la parte baja de la pirámide y un sentimiento de ambición, desconfianza, miedo y codicia en los que se encuentran en la cima de la pirámide. Además, supone otro problema añadido pues el control se ejerce de manera descendente lo que dificulta que las personas desarrollen todo su potencial y capacidades humanas. Por esta razón, la autogestión representa un gran potencial y considera que puede *«trascender el antiguo problema de la desigualdad del poder a través de estructuras y prácticas en las que nadie ejerza poder sobre nadie y aun así, paradójicamente, la organización como un todo termine siendo considerablemente más poderosa»*(Laloux, 2015:98)

Lo que la autogestión demanda es un mayor empoderamiento de las personas a través de su participación, entendida de la manera más amplia. En la práctica la autogestión se traduce en crear equipos que se auto-gestionan y auto-gobiernan. Las organizaciones que Laloux analiza en su libro se organizan en pequeños grupos donde el número de personas no supera un máximo de 12 personas y que operan sin un jefe o sin una jerarquía vertical. Todo se decide en los equipos otorgando un mayor poder al dar voz y voto a las personas que trabajan en una organización. Las decisiones se toman colectivamente a través de los equipos y los procesos de los consejos. De esta manera, la confianza reemplaza el control y los grupos auto-gestionados son capaces de tomar decisiones como; compras e inversiones, despidos y contrataciones, decisiones importantes en tiempos de crisis, etc. Por otro lado, también asumen la tarea de autodefinir sus propias funciones y tareas, resolver conflictos, o gestionan el desempeño de los equipos.

PLENITUD

La segunda característica revolucionaria de las nuevas organizaciones Teal hace referencia a las normas básicas y los valores que permiten a las personas mostrarse tal como somos en ambientes privados (donde construimos nuestra vida y aspiraciones personales) y acercarnos al trabajo (Laloux, 2015:260). Según el autor, en los entornos laborales de organizaciones Naranja las personas empleadas son vistas como recursos o engranajes que forman parte de una organización que funciona como una máquina. Intentamos separar nuestros sentimientos del plano laboral, pues creemos que eso nos proporciona seguridad. Las organizaciones Teal pretenden superar esto último, creando lugares de trabajo que posibiliten la plenitud humana y el desarrollo de nuevas capacidades en los entornos de trabajo.

Por otro lado, para el autor la plenitud también tiene que ver con crear comunidad sobre otra base en la que no hacemos juicios hacia los demás y en la que podemos alcanzar la plenitud y la individualidad a través de la escucha mutua. Según el autor, «desprenderse del ego», hace que aprendamos a ser leales a nuestro «yo» y a vernos y sentirnos como parte de algo más grande como la comunidad y la naturaleza a la que pertenecemos. En este sentido, la plenitud se valora desde el ámbito individual (búsqueda del desarrollo personal) como el colectivo (vernos como parte de algo más grande del que formamos parte).

Algunas de las prácticas que promueve son: crear entornos de trabajo seguros y que nos inviten a sentirnos cómodos, crear espacios de reflexión, asignar tiempo para resolver conflictos o la capacitación significativa en habilidades relacionales entre otras cosas.

PROPÓSITO EVOLUTIVO

Según Laloux (2015) las organizaciones Teal deben tener una vida y un sentido de propósito propio. Se insta a remplazar el tiempo que se le dedica a controlar y predecir el futuro por reflexionar en lo que la organización en su conjunto desea convertirse y el propósito al que quiere servir⁶ pues, en la mayoría de las empresas, existe un gran vacío al responder porque merece la pena triunfar.

Laloux no determina cual tiene que ser el propósito de cada organización, cada una tendrá su propio propósito, pero lo que si apunta es que el crecimiento económico solo puede ser una herramienta para poder lograr algo mayor, pero no un objetivo en sí mismo. Para las organizaciones Teal la supervivencia en el mercado no es un propósito en sí, pero en cambio el propósito fundacional de la organización si lo es. Lo es hasta tal manera *«que determinará en la práctica cómo se desarrolla la estrategia, como se establecen los objetivos, como se determinan y se siguen los presupuestos, como se desarrollan y se venden los productos y como se recluta a los empleados y se escoge a los proveedores entre otros»* (Laloux 2015:283).

3.3. Consideraciones finales

Tal y como se ha visto, la RSC presenta algunas limitaciones pues opera bajo estructuras y prácticas que se derivan de modelos organizativos que aplican la lógica piramidal, donde los mandos superiores deciden las

⁶ Ibid.

acciones que la empresa llevará a cabo en materia de RSC. De esta forma, se limita la contribución de la empresa en materia de «compromiso con la sociedad» pues el resto de los trabajadores no tienen como implicarse dejándoles al margen de las decisiones.

Por otro lado, las organizaciones Teal ofrecen un modelo organizativo, que a través de diferentes prácticas que impulsan la autogestión, la plenitud y el propósito evolutivo logran poner en el centro de las organizaciones el desarrollo de las personas que trabajan en ella.

4. Caso práctico: Ner Group

En este capítulo analizamos como Ner Group trabaja el compromiso con la sociedad pues se pretende descubrir si una organización acorde con la visión Teal-evolutivo, aporta alguna novedad respecto a otras fórmulas con mayor recorrido como la RSC. Para ello, se han realizado dos entrevistas formales a Juanje Anduaga, el actual coordinador del equipo de compromiso con la sociedad de Ner Group, con el propósito de contrastar y obtener información de primera mano.

4.1. ¿Qué es Ner Group?

Ner Group es un grupo empresarial Vasco que comparte un «nuevo estilo de relaciones (ner)» que se basa en la propuesta de Koldo Saratxaga y promueve una serie de valores como la ética, la transparencia, la comunicación, la confianza, la libertad, la responsabilidad y la solidaridad, capaces de transformar los modelos organizativos actuales. Todos estos valores que el nuevo estilo de relaciones propone están unidos por un proyecto compartido y un modelo organizativo basado en las personas en torno a una Misión, Visión, Valores y objetivos organizativos (Saratxaga, 2012). De esta manera, Ner Group se define como:

«Somos una asociación en la que diversas organizaciones, unidas por el Nuevo Estilo de Relaciones, compartimos experiencias, sinergias y conocimientos. Aunar esfuerzos para mejorar, avanzar, ser más eficientes y obtener mejores resultados, y nos acompañamos unas a otras en el camino del cambio cultural profundo que supone dicho estilo (ner). Una asociación con una clara preocupación por la Sociedad, queriendo lograr un Desarrollo Humano Justo y Sostenible.» (Ner Group)⁷

⁷ Ner Group, página oficial. Consultado el 05/03/2018. Recuperado de: <http://www.nergroup.org/es-es/Ner-Group>

Desde su definición, Ner Group parece tener un potente propósito evolutivo, que lo relaciona con el objetivo de un proyecto compartido que va más allá de los resultados económicos. En definitiva, Ner Group apuesta por un **Desarrollo Humano Justo y Sostenible y unos aspectos cualitativos y cuantitativos que demuestren ser un reflejo de ello**⁸.

Los modelos que proponen tanto las organizaciones Teal como el nuevo estilo de relaciones comparten la idea de que el modelo organizativo imperante de estructuras de tipo piramidal no fomentan la adaptabilidad de las organizaciones a los nuevos tiempos pues son modelos obsoletos que no son capaces de generar nuevas capacidades e ideas acordes a los retos y las necesidades actuales. El sistema jerárquico clasifica a las personas y se crea una dinámica en donde unos pocos piensan y una gran mayoría ejecuta. Esta creencia es compartida por ambos modelos y creen que este hecho obstaculiza la creatividad y la motivación de las personas, y por ende, no permite crear espacios donde el desarrollo de las personas se ubique en el centro.

A continuación se concreta la propuesta del «ner». En la práctica, Ner Group ha elaborado una serie de criterios que deben seguir las organizaciones asociadas. Estos criterios hacen mención a los aspectos cuantitativos y cualitativos que pretenden ser reflejo de su apuesta por un Desarrollo Humano justo y sostenible; en concreto, a las estructuras organizativas que deben seguir como a políticas concretas que se derivan de los valores e ideas del ner⁹.

- Crea equipos auto-gestionados.
- Elimina jerarquías.
- Transparencia total.
- Elimina privilegios.
- Busca un equilibrio salarial justo:
 - La distancia salarial entre el 10% de las personas con salarios más altos y el 10% con los más bajos: 2,08 veces.
- Fuera fichaje, fuera control:
- Mide y haz seguimiento de todo.
- Comparte la toma de decisiones:
 - El 20% de todas las personas participan en los equipos de pilotaje (equipos de dirección).
 - 1 persona 1 voto en las asambleas independientemente de la forma jurídica de la organización o del tipo de contrato de las personas empleadas.

⁸ Ibid.

⁹ K2K emocionando (29/12/2016).

- No despidas a nadie, busca alternativas.
- Comparte el resultado entre todas las personas:
 - Reparto del 30% del resultado entre el 100% de las personas, proporcional al salario de cada persona.
- Integrados en la sociedad.

4.2. *El compromiso con la sociedad de ner group*

Al igual que las organizaciones Teal, el propósito evolutivo de las organizaciones ner group va más allá del mero cumplimiento económico. Los proyectos empresariales deben cumplir con criterios de sostenibilidad y rentabilidad, pero eso no es lo que guiará a la organización. Esta se posicionará dentro de la sociedad como parte intrínseca de la misma en donde comparte lo que ha obtenido desde un principio de generosidad que permita el desarrollo de una nueva sociedad más integradora y equilibrada.

Esa generosidad viene acompañada de la idea de «*devolver a la sociedad una parte de lo que esta nos aporta*»¹⁰ mediante la puesta en marcha de proyectos sociales y medioambientales tanto en nuestro entorno más cercano como en lugares más lejanos, entendiendo que la solidaridad debe ir en múltiples direcciones.

En este sentido, Ner Group adopta un compromiso con la sociedad ¿Pero cómo se materializa ese compromiso adquirido con la sociedad? Para Ner Group se materializa al poner en valor la solidaridad interna y la solidaridad externa. La primera hace referencia a medidas mencionadas en el apartado anterior, como los no despidos, el reparto del 30% del beneficio o la aplicación de políticas salariales más justas, que derivan del ner. La solidaridad externa sin embargo, se materializa a través de la puesta en marcha de proyectos sociales por parte de la organización. A continuación nos centraremos en como Ner Group lleva a la práctica estos proyectos sociales.

4.2.1. APORTACIÓN DE LOS PROYECTOS

¿Cómo abordar el devolver a la sociedad parte de lo que el entorno proporciona? Conscientes de las dudas que suscitan los proyectos sociales que se realizan de forma utilitaria con el propósito de mejorar una imagen corporativa y mejorar sus resultados económicos, Ner Group ha defi-

¹⁰ Juanje Anduaga, coordinador del equipo de compromiso con la sociedad de Ner Group en la entrevista realizada para el presente estudio.

nido las siguientes dos formas de poder llevar a cabo el compromiso con la sociedad, pues cree que así puede servir de una manera más auténtica a su misión y visión:

— **Compromiso de destinar el 3,5% de los resultados.** Conscientes de que para llevar a cabo proyectos sociales es necesario un apoyo financiero, Ner Group propone como objetivo destinar el 3,5% de los resultados a financiar los proyectos, independientemente de la formación jurídica de la organización¹¹. Si bien es cierto que algunas organizaciones están un poco por debajo de este porcentaje, la mayoría está en condiciones de cumplirlo e incluso de mejorarlo. De hecho, hasta el año pasado lo acordado entre las organizaciones del grupo era destinar el 2,5%, pero después de varias reflexiones, en enero del 2018, se decidió que su compromiso debía ser mayor y aumentar al 5% en 2 fases, para el 2018 el compromiso será de destinar el 3,5% y para el 2019 el 5%.

Por otro lado, son conscientes de que la mera aportación económica no es suficiente, y de hecho, esto en si no aporta ninguna diferencia respecto a otras estrategias empresariales que también ponen en marcha proyectos sociales, por lo que añadieron el segundo objetivo.

— **Alcanzar el 2% del tiempo laboral de las personas de la organización en proyectos sociales.** Ner Group se propone como objetivo que el 2% del tiempo laboral anual de todas las personas en las organizaciones, se dedique a implicarse más con la sociedad participando en los diversos proyectos de carácter social. Actualmente, no se consigue llegar a la media del 2%, en concreto, la media en el 2017 mostraba que se destinó el 1,36% del tiempo laboral y aunque no llegaron al objetivo del 2%, el entrevistado reconoce que estaban bastante satisfechos pues son conscientes de la dificultad de implicar a todas las personas en actividades diferentes a las laborales.

Para el grupo esta medida representa un avance frente a la primera, pues si bien la mayoría de las estrategias empresariales respecto al compromiso con la sociedad solo aportan recursos económicos, desde la perspectiva del ner, esto no es suficiente para cumplir con el propósito (evolutivo) de la organización. Recordemos que la visión de Ner Group hace referencia a «crear sujetos activos para lograr un desarrollo humano más justo y sostenible,» y esto solamente podrá hacerse si las personas que forman parte de la organización tienen la oportunidad de ser parte activa en dicho proceso y vivir tales experiencias.

¹¹ Las cooperativas aportan el 35% del COFIP.

4.2.2. EL EQUIPO DE COMPROMISO CON LA SOCIEDAD

Siguiendo con el principio de autogestión que se extiende por toda la organización, Ner Group creó un equipo de compromiso con la sociedad con el objetivo de poner en práctica ideas que surgían en la organización relacionadas con el compromiso con la sociedad. En concreto este grupo creó y definió su propio objetivo con la siguiente intención:

«Que a través de proyectos sociales podamos promover, desarrollar, comunicar e implantar las ideas que permitan hacer realidad la MISIÓN y VISIÓN acordadas, y además hacer que la realidad de la sociedad, a la que pertenecemos y en la que estamos integrados, forme parte de la cultura empresarial que desarrollaremos como Ner Group.» (Ner Group 2018¹²)

En la actualidad existen varios equipos de compromiso con la sociedad: el equipo de compromiso con la sociedad del grupo ner y los diferentes equipos de compromiso con la sociedad de cada una de las organizaciones.

El primero, está compuesto por los diferentes líderes de los equipos de compromiso con la sociedad de cada una de las organizaciones y es liderado por el coordinador del equipo, siendo la única persona que no pertenece a ninguna organización particular y que está liberada para tales funciones. La función del equipo de compromiso con la sociedad del grupo consiste en dinamizar la creación de ideas e iniciativas de carácter social que se generan en el conjunto de organizaciones.

La función de los equipos de compromiso con la sociedad de cada organización, es hacer de interlocutores entre su organización y el grupo pues son quienes mejor conocen la realidad de sus organizaciones, quienes pueden recoger mejor las ideas que surgen en el entorno cercano, quienes pueden ver qué tipo de proyectos pueden encajar mejor en sus organizaciones, quienes tienen el contacto directo con el resto de las personas en la organización etc. Cada organización es diferente al resto y cada equipo organiza los procesos para buscar el mejor encaje dentro de su organización. En este sentido, ninguno de estos equipos de compromiso con la sociedad trabaja bajo las directrices de otras estructuras que marquen los procedimientos a seguir. La dirección ejecutiva de la organización no es quien define los procesos internos.

Las personas que integran los diferentes equipos son personas voluntarias que deciden libremente formar parte de él. Estos equipos tienen las siguientes características:

¹² Documento interno

- **Se consideran un equipo y no un grupo.** En palabras del líder del equipo de compromiso con la sociedad de Ner Group, hay que tener en cuenta lo que supone trabajar en grupo y lo que supone trabajar en equipo: *«8 personas en una parada de autobús esperando al autobús que no se conocen entre ellas, es un grupo. Muchas veces en los centros educativos donde adquirimos conocimiento y capacidades se nos enseña a trabajar en grupo: cada uno se distribuye una parte del trabajo y se entrega, mientras que un equipo son personas con habilidades complementarias, en pos de un objetivo común de alto rendimiento. Nosotros no trabajamos en grupo, sino que trabajamos en equipo, y la diferencia es enorme»* (Entrevistado).
- **Tienen la capacidad de elegir libremente a sus líderes.** Cada uno de los equipos escogen a sus líderes periódicamente, cada año / año y medio se escoge a una nueva persona para que los represente en el equipo de compromiso del grupo. De esta manera, deja de concentrarse el poder solamente en unas pocas personas distribuyéndolo entre varios equipos y líderes que van rotando cada poco tiempo. Además, la duración de los cargos se decide dentro del propio equipo.
- **Establecen sus propios objetivos.** Cada una de las organizaciones son conscientes tanto de sus limitaciones (número de personas voluntarias en la organización, las dinámicas internas, etc.), como de sus oportunidades. De esta manera deciden con que organizaciones trabajan y que ideas de carácter social se presentan.
- **Establecen sus propias funciones** y son flexibles con ello. No existe una descripción de funciones, ni siquiera por competencias, pues en cierta manera delimita la capacidad de actuación de las personas poniendo límites y quizás desaprovechando oportunidades que de otra manera no se darían. En este sentido el proceso es bastante informal, simplemente alguien se ofrece y asume las tareas en función de las necesidades del momento, convirtiéndolo en un proceso mucho más natural, sin estar perdiendo el tiempo decidiendo a quien le corresponde realizar una tarea.
- **Establecen su propio desempeño.** Tanto a nivel de equipo de compromiso con la sociedad del grupo como a nivel de equipo de cada una de las organizaciones, se crean espacios en las reuniones donde reflexionan abiertamente sobre cuál ha sido el desempeño de grupo y de los proyectos. Además también realizan un encuentro con las organizaciones que han colaborado para que les informen sobre cómo ha ido el proyecto y su opinión sobre el proceso, lo que hace que la valoración pueda quedar más enriquecida.
- **Simplificación de las tareas y de los procesos.** Todo lo que necesitan lo demanda el propio equipo pues no está establecido cual es la

forma de proceder de cada uno de los equipos de compromiso. Para Ner Group, lo importante son los equipos y después están los procesos, el entrevistado lo explicaba de la siguiente manera;

«Somos muy raros, encontraras pocos manuales, pocas normas de procedimiento y similares pues cuestionamos los propios procesos cuando estos nos llevan a perder creatividad. Nos gestionamos en equipos en base a procesos pero le damos más importancia al equipo que al proceso, porque normalmente el proceso suele demandar la realización de una serie de pasos y papeleo que te hacen perder flexibilidad y no tienen por qué añadir más valor.»

El claro ejemplo es el proceso de certificación de las organizaciones que demandan la RSC, donde el propio compromiso con la sociedad se convierte en muchas veces en la obtención de certificaciones como la ISO 26000, ISO 14000, EFQM o la Norma SGE 21 entre otras. Desde la perspectiva de Ner Group, no tiene sentido dedicarle tanto tiempo a obtener tales certificados y reflexionan de la siguiente forma:

«nosotros al final nos dimos cuenta de que en un procedimiento, ya sea para la obtención de alguna ISO o EFQM (entre muchas otras) te piden hacer un montón de cosas que no añaden ningún valor y que los últimos días antes de que venga el auditor está todo el mundo haciendo papeles e informes por si el auditor le pide ese papel en el último momento, un papel que cuando pase la auditoría si no se lo ha pedido, lo vuelve a dejar allí hasta el año siguiente».

Evidentemente en el equipo de compromiso existen una serie de procedimientos, pero son en realidad muy básicos y, además, son procedimientos que se han definido dentro del propio equipo.

Tal y como se explicaba al inicio, las estructuras piramidales deben dar paso a estructuras más flexibles y al trabajo en equipo. De esta manera, vemos que también se cumple con uno de los pilares de las organizaciones Teal, los equipos auto-gestionados a la hora de trabajar el compromiso con la sociedad desde estructuras que van de abajo hacia arriba. La autogestión de las organizaciones Teal se lleva a cabo a través de una estructura donde la organización se organiza a través de la creación de equipos que se auto gestionan dando lugar a formas de trabajar donde no existen jefes ni mandos intermedios ni organigramas definidos, y la gestión de los proyectos es radicalmente simplificada. Por otro lado, esta nueva estructura da lugar a nuevos procesos que reemplazan a los antiguos: la elección de las personas líderes, la elección de sus propios objetivos y funciones o la toma de decisiones del equipo. Este último proceso lo analizamos a continuación.

4.2.3. TOMA DE DECISIONES Y SELECCIÓN DE IDEAS

Como decíamos, el equipo de compromiso con la sociedad es el encargado de gestionar la creación de ideas e iniciativas de carácter social que se generan en el conjunto de organizaciones y llevarlas a cabo. Por lo tanto, el proceso de selección de ideas es importante pues corresponde a la función principal del equipo de compromiso con la sociedad, es por ello que nos detendremos en analizar su proceso.

El entrevistado reconoce que en un inicio no dieron con la formula correcta para crear ideas y dinamizar los proyectos de carácter social. Siempre tuvieron claro que querían un proyecto compartido donde las ideas salieran desde cualquier persona de cualquiera de las organizaciones, pero el sistema creado dificultaba el crear un ambiente donde las personas se sintieran responsables de proponer ideas y desmotivaba la participación de las personas.

«Al inicio salían pocas ideas porque teníamos establecida una dinámica que no lo facilitaba. Las ideas se presentaban y aprobaban, una única vez en todo el año, en una Asamblea de Ner Group anual que se celebraba en octubre y a la que acudían representantes de todas las organizaciones. Estas ideas no se trataban en las organizaciones antes de la asamblea, y tampoco disponíamos de un equipo de compromiso con la sociedad.»

Dos meses antes de la asamblea, entre julio y septiembre, el equipo de coordinadores de Ner Group (donde están representados los coordinadores generales de todas las organizaciones y en el que participa también el coordinador de compromiso con la sociedad de Ner Group) enviaba un *mailing* a todas las organizaciones, para que a su vez, solicitaran a las personas de su organización la presentación de alguna idea o proyecto social que quisieran llevar a cabo. El resultado era que se obtenían muy pocas ideas, la gente no se implicaba, quizás porque sentían que el proceso no invitaba a la participación.

«¿Qué pasaba? Pues que surgían pocas ideas. No existía un equipo de compromiso con la sociedad interno en cada organización. Por otra parte, quien decidía en una reunión de su equipo, anterior a la celebración de la Asamblea, que ideas, entre las presentadas, cumplían o no con los criterios establecidos, y por lo tanto se iban a presentar o no en la Asamblea era el equipo de coordinadores generales de las organizaciones de Ner Group, entonces denominado equipo de pilotaje. Algunas personas quedaban decepcionadas al ver rechazada su idea por el equipo de pilotaje sin haber tenido siquiera la oportunidad de que fuera tratada en la Asamblea, lo que podía desanimar a estas y otras personas a presentar nuevas ideas. Ahí fallaba algo,

el proceso establecido era muy vertical y poco participativo, y decidimos hacer una reflexión en la que se decidió la constitución del equipo de compromiso con la sociedad de Ner Group y el equipo de compromiso con la sociedad de cada una de las organizaciones. A partir de esta decisión, se pueden presentar y aprobar ideas todos los meses, puesto que el equipo de compromiso con la sociedad de Ner Group se reúne con esa periodicidad. (Entrevistado)

El equipo de coordinadores de las organizaciones tampoco estaba satisfecho con la situación anterior, pues salían bastante pocas ideas en las que trabajar. Las personas que voluntariamente habían participado lanzando ideas no entendían porque sus propuestas se rechazaban, desincentivándolas a volver a participar. Entendieron que el sistema, no era el más adecuado pues el proceso además era demasiado vertical ya que era el propio equipo de coordinadores quien decidía unilateralmente que ideas pasaban a la asamblea y cuáles no. Vieron que necesitaban crear espacios más horizontales y cercanos, donde la comunicación fluyera y se encargara de dinamizar y fomentar la participación. Después de varias reflexiones llegaron a la conclusión de que la mejor forma era incorporar el principio de autogestión para trabajar el compromiso con la sociedad. De esta manera se creó la actual estructura de los equipos de compromiso con la sociedad y los resultados fueron esclarecedores, pues pasaron de generar 9 ideas en el 2012, a aprobar 32 en el 2013 con la nueva estructura organizativa. Por lo que podemos deducir que el cambio a una estructura basada en equipos auto gestionados, dio lugar a generar más ideas.

a) La creación de ideas

Actualmente los equipos internos de compromiso con la sociedad reciben propuestas del resto de los compañeros y compañeras de la organización. Además la producción de ideas no es exclusiva del equipo, sino que cualquier persona, en cualquier época del año, puede presentar ideas y propuestas, bien porque sean de su interés o bien porque conoce el trabajo de una organización concreta. Por lo tanto, cualquier persona puede presentar ideas, excepto el coordinador del equipo de compromiso con la sociedad del grupo, a forma de evitar que se cree cualquier forma de poder y control.

El siguiente paso, antes de presentar las ideas al equipo de compromiso con la sociedad del grupo, se realiza una reunión donde participan: la organización implicada (ONGDs, centros educativos, asociaciones deportivas etc.), la persona que ha planteado la idea, el líder de compromiso con la sociedad de la organización y el coordinador de compromiso con la sociedad del grupo. El objetivo de ese encuentro es ver si pueden crearse sinergias y

si el proyecto cumple con los criterios establecidos por la organización o no. Es importante que la persona que propuso la idea esté presente pues en el caso de que no se acepte la propuesta, comprende las razones ya que participa directamente y la reacción es diferente con este nuevo sistema.

En el caso de que no se cumplan los criterios, o se modifica el proyecto para que pueda cumplirlos (si el proyecto es muy interesante) o directamente se descarta. Normalmente lo que delimita su aprobación es si las personas de Ner Group pueden participar o no. Si este requisito no se cumple y no hay forma de que pueda cumplirse, en la misma reunión se descarta la idea, pues como decíamos uno de los objetivos es poder destinar el 2% del tiempo laboral a los proyectos sociales. En este sentido, el entrevistado puntualizaba lo siguiente:

«Este es un requisito indispensable para que se aprueben los proyectos. El proyecto puede ser muy bueno, pero si no suscita interés o las personas no quieren participar en el mismo no puede llevarse a cabo. Lo más importante es que las personas vivan esas experiencias. Porque si tú liberas 10 personas, esas 10 personas se reunirían, planificarían y llevarían a cabo los proyectos sociales, pero el beneficio de desarrollo personal que supone solamente causaría efecto en esas personas liberadas. Es importante que se dé la oportunidad a todas las personas de la organización para que formen parte en los proyectos.» (Entrevistado)

En el caso de que se cumplan los criterios, se empieza a trabajar la idea hasta llegar a una propuesta más definida pues deben tener un nivel de información suficiente, especificando personas, plazo y presupuesto que permita evaluar su viabilidad real antes de presentarlas al resto de compañeros en el equipo de compromiso con la sociedad de grupo, donde se decidirá si esa idea se lleva a cabo o no.

b) La elección de ideas

En el caso de que los proyectos cumplan con los criterios establecidos, se trabaja la idea con la organización y se presenta al equipo de compromiso con la sociedad de Ner Group donde se reúnen todos los líderes de los diferentes equipos de compromiso con la sociedad de las organizaciones del grupo y el coordinador de compromiso con la sociedad de Ner Group y se decide qué proyectos se ejecutarán finalmente.

El equipo de compromiso del grupo se reúne una vez al mes, por lo que se presenta la idea en la reunión correspondiente. Es importante que en esa reunión esté presente una persona de cada organización, por lo que si el líder del equipo de la organización no puede asistir, otra persona del

mismo equipo acudirá a la reunión. En esta reunión se presentan los proyectos previamente trabajados, pero no se decide nada, simplemente se presenta la idea al resto de compañeros y compañeras para que la trabajen en sus organizaciones. Cada organización tendrá un mes para poder trabajarla internamente y tendrá que llevar una serie de respuestas para la siguiente reunión; si aprueban o no la idea y si hay personas voluntarias para llevar a cabo el proyecto.

El equipo de compromiso con la sociedad de cada organización es el responsable de buscar mecanismos para hacer llegar la información sobre los proyectos a todas las personas de la organización. Cada organización decide cual es la mejor forma de comunicarlo, pues cada una tiene características singulares y como decíamos, son equipos que tienen la autonomía suficiente para decidir la forma de comunicación aunque el método más habitual suele ser el correo electrónico para el envío de la información que se dispone de cada idea, reunión del equipo de compromiso de planificación etc.

Pasado ese mes, en la siguiente reunión del equipo de compromiso con la sociedad del grupo, cada representante expone lo que ha recogido en su organización. Al final, después de que todas las personas hayan intervenido, sabrán cuantas organizaciones han aprobado el proyecto y cuantas personas voluntarias tienen en total para llevar a cabo la actividad. El líder del equipo de compromiso del grupo reconoce que como los proyectos ya están previamente trabajados y se ha seguido un proceso participativo no suelen tener ningún problema, pues casi el 99% son aprobados.

En este sentido, el equipo de compromiso con la sociedad de grupo ha establecido 2 criterios:

- Que más de la mitad aprueben el proyecto. No se trata de llegar a un consenso.
- Que se alcance el 40% de las personas voluntarias que se piden, el resto o se reajusta o lo aporta la otra organización.

Tal y como menciona el entrevistado, la toma de decisiones no suele presentar mayores problemas. En el caso de los equipos auto-gestionados, todas las partes están involucradas, pues la decisión se toma colectivamente en esa segunda reunión después de haber escuchado a todas las partes, y decididos por mayoría de votos (es decir por el cumplimiento de un acuerdo mínimo). Tal y como expone Laloux, los procesos de toma de decisiones funcionan sin necesidad de consenso (2016:156), pues son, en muchos casos, fuente de interminables discusiones y pueden crear cicatrices que pueden llegar a desestimar la viabilidad de la autogestión como forma de gestionar las organizaciones. En este sentido si bien, es cierto que el equipo

de compromiso con la sociedad cumple con este criterio de no consenso, también es cierto que las organizaciones Teal descritas por Laloux en su libro utilizan técnicas más innovadoras a la hora de tomar decisiones como son la creación de los consejos (Laloux 2015:152). De todas formas, esto no parece suponer ningún problema, pues reconocen que suelen tener un consenso natural.

4.2.4. RESULTADOS

Resultado del trabajo del equipo de compromiso con la sociedad, Ner Group logró poner en marcha en el 2016, un total de 28 ideas y proyectos sociales de todo tipo, que sumados a los aprobados en años anteriores hacen un total de 156 ideas y proyectos de carácter social ejecutados en los últimos seis años y medio. En estos 28 proyectos llevados a cabo durante el 2016, han participado 412 personas voluntarias de todas las organizaciones, además de otros participantes en otras actividades surgidas del equipo de compromiso con la sociedad que hoy en día requieren su aprobación puesto que se realizan con carácter sistemático (como donación de sangre, recogida de tapones, recogida de alimentos, etc.) en cuyo caso la cifra total de participantes asciende a 974.

Estos fueron los temas que trataron los proyectos puestos en marcha:

- Sostenibilidad y medio ambiente.
- Educación y transmisión de valores.
- Sensibilización DDHH y Proyectos en otros continentes.
- Salud.
- Discapacidad intelectual y Funcional.
- Personas en riesgo de exclusión social.

Incorporando el criterio de llegar al 2% del tiempo laboral de las personas trabajadoras, añadido a la incorporación de formas de trabajo que van con una lógica de abajo hacia arriba, ha dado lugar a que un gran número de personas puedan formar parte de los proyectos sociales. De esta manera, el valor añadido del equipo de compromiso con la sociedad de Ner Group es que no solamente se benefician las organizaciones aliadas (ONGDs, asociaciones etc.), sino que las personas que forman parte en los proyectos como voluntarias también son beneficiarias porque las experiencias de voluntariado son un ejercicio de ciudadanía que ayuda a construir una sociedad más justa.

En las personas voluntarias comienza una labor de integrar lo vivido y lo aprendido, ayudándolas a proyectarse de una forma coherente de ahí en adelante y convirtiéndolas en agentes para el cambio.

4.3. *Consideraciones finales*

A modo resumen, Ner Group trabaja el compromiso con la sociedad, desde dos ámbitos; uno, desde la incorporación de los valores y el modelo organizativo del ner, y, la otra, a través de la puesta en marcha de proyectos sociales. Prueba de ello, son algunos de los elementos e ideas principales que se derivan del ner como pueden ser la búsqueda de un equilibrio salarial justo, compartir la toma de decisiones, el no despedir a nadie por causas económicas o el reparto del 30% de los resultados entre todas las personas, independientemente de su forma jurídica. Estos elementos de por sí ya presentan una fortaleza para afrontar algunos de los retos sociales pero, además de ello, las organizaciones de Ner Group han creado un equipo de compromiso con la sociedad para que el beneficio no solamente quede en la organización sino que también se pueda devolver a la sociedad, en forma de proyectos sociales, parte de lo que esta le proporciona.

5. Conclusiones

A lo largo de este trabajo se han ido analizando las principales características de la propuesta organizativa de las organizaciones Teal, y el caso práctico de Ner Group como una organización que integra en su modelo de negocio las características básicas de las organizaciones Teal, para intentar detectar si presenta nuevos avances a la hora de trabajar el compromiso con la sociedad, en comparación con las estrategias de RSC, más coherentes con la consecución de un Desarrollo Humano Sostenible.

La sociedad actual necesita orientar la transformación social hacia nuevos modelos que busquen la centralidad de las personas y el medio ambiente. En este sentido, el Desarrollo Humano Sostenible nos ofrece un marco teórico que nos sirve como referencia esencial para construir las diferentes propuestas o estrategias empresariales en materia de compromiso con la sociedad.

A pesar de que la RSC se ha mostrado como la estrategia por excelencia del sector empresarial, resulta poco eficaz para hacerle frente a los retos actuales pues sus prácticas son adoptadas (en gran parte de los casos) como una externalidad que guarda poca relación con el conjunto de actividades de la empresa. Por otro lado, la forma en que se ejecuta deriva en procesos que guardan poca relación con los procesos de DHS, pues actúan bajo una lógica que va de arriba hacia abajo donde la participación, el empoderamiento o el reparto del poder tienen poca cabida. Las estrategias de RSC se definen desde los altos cargos y son proyectadas hacia fuera de la empresa.

En este sentido, las organizaciones Teal se presentan como una alternativa pues representa un modelo que obliga a los procesos a actuar desde una lógica inversa, que va desde dentro hacia fuera, trabajando así de forma más integral procesos acordes con la consecución de un DHS. Las estructuras no piramidales de las organizaciones Teal promueven una serie de prácticas donde se distribuye el poder, la participación, la toma de decisiones... ayudando a crear personas con nuevas capacidades y más empoderadas en las organizaciones. Es por ello que las organizaciones Teal representan una alternativa más interesante respecto a la RSC.

Al analizar el caso práctico de Ner Group se han identificado elementos interesantes no solo a la hora de trabajar el compromiso con la sociedad, que era el tema de estudio, sino también con su propio modelo al incorporar valores como la búsqueda de un equilibrio salarial justo, compartir la toma de decisiones, el no despedir a nadie por causas económicas o el reparto del 30% de los resultados entre todas las personas. Tales elementos representan una alineación con las necesidades de los retos actuales. Por otro lado, al examinar cómo trabaja el equipo de compromiso con la sociedad de Ner Group el proceso de creación de ideas, la selección de los proyectos y la estructura desde las que opera se detectan algunas visiones y prácticas acordes con las organizaciones Teal Evolutivo.

Las organizaciones Teal no especifican directamente como se debe trabajar el compromiso con la sociedad sino más bien proponen una serie de prácticas y estructuras para liberar a las organizaciones de composiciones que delimiten nuestras capacidades humanas y las orienten a lograr mejores resultados. Cabe decir que pueden echarse en falta algunas prácticas relacionadas con procesos de recursos humanos como el reclutamiento, el despido, las compras e inversiones, las remuneraciones e incentivos etc., que describe Laloux en su propuesta (Laloux 2015), pero se debe a que esas prácticas guardan relación con otros ámbitos del negocio no analizados en este trabajo. Sin embargo, sí que se han detectado prácticas y estructuras en el equipo de compromiso con la sociedad acordes a la perspectiva Teal-Evolutivo, que lo diferencian de otro tipo de prácticas más habituales en el entorno empresarial como la RSC. Hubiese sido interesante también poder analizar los mecanismos internos de cada uno de los equipos de compromiso con la sociedad de las organizaciones y no solo el equipo de compromiso con la sociedad de grupo, pues, hubiera arrojado mayor información sobre los procesos internos de cada equipo y la posibilidad de detectar similitudes y disparidades con el modelo.

Como decíamos, las organizaciones Teal aportan tres avances revolucionarios: la autogestión, la plenitud y el propósito evolutivo, siendo la autogestión la que mejor se trabaja de las tres en el equipo de compromiso con la sociedad. Prueba de ello es que todas las organizaciones traba-

jan desde equipos auto-gestionados, al igual que el equipo de compromiso con la sociedad, pues tienen la capacidad de elegir a sus líderes, establecer sus propios objetivos y funciones, realizar su propio desempeño etc. Tal y como lo mencionábamos, la creación de los primeros equipos de compromiso con la sociedad dieron lugar, casi de una forma automática a la mejora de creación de ideas y proyectos, lo que presenta un avance interesante.

Por otro lado, para Ner Group, uno de los avances que consideran indispensable para trabajar el compromiso con la sociedad es la participación directa de las personas en los proyectos sociales pues entienden que de esta manera se generan aprendizajes que difícilmente podrían generarse si no hubiesen pasado por tales experiencias. Este hecho contribuye significativamente a la promoción de la plenitud que es el segundo avance revolucionario de las organizaciones Teal.

De todas formas se echan en falta algunas prácticas que pudieran fomentar la búsqueda de plenitud y que podrían ser interesantes para el equipo de compromiso con la sociedad de ner, como la puesta en marcha de algunas prácticas que pudieran permitir capturar el aprendizaje de las personas que participan y transmitir al resto de la organización, pues sería una forma para motivar al resto de compañeros y compañeras a participar en este tipo de proyectos, ayudando a crear una cultura de la participación y valores solidarios, en definitiva, servir a su misión *«unir personas que desean ser sujetos activos para lograr un Desarrollo más Justo y Sostenible, desterrando para siempre la indiferencia»*.

El tercer avance revolucionario hace referencia a las prácticas y técnicas para lograr su propio proceso evolutivo, pero quizás este es el punto que se le debería dar un mayor impulso desde Ner Group, pues si bien es cierto que cuenta con una misión y visión definida, no se ha podido comprobar si tanto el equipo de compromiso con la sociedad como el resto de los equipos del grupo, toman las decisiones escuchando su propósito evolutivo o incorporan prácticas para escuchar el propósito evolutivo. Pero, por otro lado, la misión y visión de Ner Group, componen elementos muy interesantes pues utilizan el concepto de Desarrollo Humano Sostenible como marco donde se desarrollan los proyectos sociales, enlazándolo con nuestra propuesta teórica para guiar la transformación social. En relación a esto podría ser interesante introducir prácticas para escuchar el propósito evolutivo en grupo, pues tener un propósito evolutivo fuerte y presente, ayuda a superar la visión utilitarista de prácticas como la RSC. Lo importante en este sentido es el objetivo a alcanzar y no las certificaciones conseguidas, pues representan, en muchos casos, prácticas que no generan ningún valor a los proyectos.

En este sentido podemos decir que Ner Group incorpora una forma más integral de trabajar el compromiso con la sociedad, pues si bien realizan proyectos de carácter social al igual que las estrategias de RSC, la forma en que lo hace es lo que realmente marca la diferencia, de tal forma que se han identificado que originan los siguientes avances:

- Procesos más equitativos pues todo el mundo puede participar tanto en los proyectos como en su diseño, facilitando la inclusión.
- Procesos más participativos pues las decisiones no vienen de arriba sino que se construyen desde abajo impulsando el empoderamiento y la creación de nuevas capacidades humanas.
- Fomentan valores más solidarios pues las personas tienen la oportunidad de conocer otras realidades y aportar su trabajo de forma en que el único beneficio es la satisfacción personal.
- Fomentan nuevas capacidades y valores derivados del trabajo en equipo, necesarias para desterrar el individualismo y crear cohesión social.

Y por último, a modo de establecer unas líneas futuras de investigación, sería interesante poder evaluar el modelo de negocio de Ner Group de una forma más integral y evaluar que tan lejos o cerca está el compromiso de la sociedad del resto de las actividades, y especialmente, como se incorpora la sostenibilidad ambiental en su modelo de negocio detectando; prácticas, mecanismos, normas, etc. Pues para este trabajo solamente se ha puesto el foco de atención en el equipo de compromiso con la sociedad y el respeto al medio ambiente ha sido un elemento que no se ha detectado y podría resultar interesante para poder integrar el DHS de una forma más auténtica y coherente.

6. Bibliografía

- Apellaniz, K.X, (2015), *Nuevo estilo de relaciones (ner) Análisis de las percepciones de los rasgos culturales del ner en las organizaciones de Ner Group. (Tesis Doctoral)*, País Vasco: Universidad del País Vasco UPV-EHU.
- Argandoña, A. (2007). *La responsabilidad social corporativa a la luz de la ética*. IESE Navarra. Documento de Investigación N.º 708. Recuperado de: <http://www.iese.edu/research/pdfs/di-0708.pdf>
- Avendaño, W. (2013). «*Responsabilidad social (RS) y responsabilidad social corporativa (RSC): Una nueva perspectiva para las empresas*». Revista Lasallista de investigación Vol. 10. N.º 1, pp 152-163.
- Comisión Europea (2001). *Libro verde - Fomentar un marco europeo para la responsabilidad social de las empresas*. Recuperado de: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/?uri=celex%3A52001DC0366>

- Díez Lopez, M., (2016), *Transformando los territorios desde la economía solidaria: Herramientas para el impulso de políticas públicas locales*, Bilbao: REAS Euskadi, pp 13-14.
- Dubois, Mingoya A., (2014), *Marco teórico y metodológico del Desarrollo Humano Local*, Bilbao: Hegoa.
- Ermida, O. (2007). «Responsabilidad Social de la Empresa: ¿ética, marketing o derecho?». *Revista Derecho Laboral*, tomo L, N.º 226, pp. 307 y siguientes.
- Hernández Zubizarreta J., Ramiro P., (2008). *La responsabilidad Social Corporativa y las empresas Transnacionales*, boletín de recursos de información N.º 15, Bilbao, Centro de documentación Hegoa.
- K2K emocionando, (29/12/2016). *10 elementos clave en una organización basada en las personas*. Recuperado de: <http://www.k2kemocionando.com/10-elementos-clave-una-organizacion-basada-personas/>
- Laloux, F., (2015), *Reinventar las organizaciones*. Barcelona: Edición Arpa innovación. 4ta edición.
- Larrea, C., (2014), *Post crecimiento y buen vivir, propuestas globales para la construcción de sociedades equitativas y sustentables*, Quito, Ecuador: Fes-ILDIS, pp. 19-58.
- Michael E, Porter, Mark R. Kramer. (Diciembre 2006). «Estrategia y sociedad; El vínculo entre ventaja competitiva y responsabilidad social corporativa». *Harvard Business Review America Latina*.
- Ner group (2016). Proyecto Nergroup. Vitoria-Gasteiz: Irekia. Recuperado de: https://www.irekia.euskadi.eus/uploads/attachments/8695/Proyecto_12.pdf?1478098359
- Ner group (2018). Compromiso con la sociedad. Cuestión de valores [Documento interno].
- Ner Group, Página oficial, Consultado el 05/03/2018. Recuperado de: <http://www.nergroup.org/es-es/Ner-Group>
- Nussbaum M., (2012), *Crear capacidades. Propuesta para el desarrollo humano*, Barcelona: Editorial PAIDOS Ibérica.
- OIT (2016). *El empleo atípico en el mundo. Retos y perspectivas*. Recuperado de: http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---dcomm/---publ/documents/publication/wcms_534518.pdf
- OMAL, (2017), *Coherencia de políticas para el desarrollo. Análisis de la política de internacionalización empresarial del Gobierno Vasco*, País Vasco: Coordinadora de ONGD de Euskadi, pp 23-37.
- PNUD (2008). *Informe sobre Desarrollo Humano 2007-2008 La lucha contra el cambio climático: Solidaridad frente a un mundo dividido*. (N.º 18). Recuperado de: http://hdr.undp.org/sites/default/files/hdr_20072008_summary_spanish.pdf
- PNUD (2010). *La verdadera riqueza de las naciones: caminos al desarrollo humano*. (N.º 20). Recuperado de: http://hdr.undp.org/sites/default/files/hdr_2010_es_complete_reprint.pdf

- PNUD (2016). Desarrollo Humano para todos. (N.º 25). Recuperado de: http://hdr.undp.org/sites/default/files/hdr_2015_report_sp.pdf
- Sanchez Jimenez, V. (2015). «*La redefinición del papel de la empresa en la sociedad*». Barataria. Revista Castellano-Manchega de Ciencias Sociales. N.º 20, pp. 129-145.
- Saratxaga, K., (2012), *Sentimientos, pensamientos y realidades de Koldo Saratxaga*. Blbao: K2K Emocionando, ner group.
- Unzeta, K., (2014), *Post crecimiento y buen vivir, propuestas globales para la construcción de sociedades equitativas y sustentables*, Quito, Ecuador: Fes-ILDIS, pp. 60-91.
- Vaca Acosta R.M., Moreno Dominguez M.J., Liquel Liguero F. (2007) Análisis de la responsabilidad social corporativa desde tres enfoques: stakeholders, capital intelectual y teoría institucional. Recuperado de: <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=2234835>

Pobrezia Energetikoa: Fenomenoaren hurbilketa kontzeptuala, Ekonomia Sozial eta Solidarioarekiko loturak*

*Energy poverty: conceptual approach to the phenomenon,
connections with the Social and Solidarity-based Economy*

Peru DOMÍNGUEZ OLABIDE

Euskal Herriko Unibertsitatea (UPV/EHU) - Ekonomia Sozial eta Solidarioa masterreko ikaslea

DOI: 10.1387/revs.20521

Fecha de entrada: 03/07/2018

Fecha de aceptación: 16/10/2018

Aurkibidea: 1. Sarrera.—2. Zer da pobrezia energetikoa? 2.1. Terminologiaren ur handietan: *Fuel Poverty* ala *Energy Poverty*? 2.1.1. Ikuspegi dikotomikoa. 2.1.2. Energia zerbitzuen ikuspuntua. 2.1.3. Ohar osagarri batzuk. 2.2. Pobrezia Energetikoa: Pobrezia orokorretik berezitako arazo zehatz gisa?—3. Pobrezia energetikoaren lekua Ekonomia Sozial eta Solidarioaren baitan. 3.1. Energia pobreziaaren ondorioak ikustarazi eta energia, bizitza duhin baterako oinarritzko eskubide gisa aitortzeko urratsak ematen lagundu. 3.2. Gabezia energetikoko egoerak ekiditeko neurri, estrategia eta ekintzak aurrera eramanez. 3.1.1. Identifikazioa. 3.1.2. Energia horniketa, sentsibilizazioa eta erlazioaturiko jarduerak. 3.2.3. Interbentzioa.—4. Ondorioak.—5. Eskerrak.—6. Bibliografia.

Laburpena:

Lan honek, inguru akademiko, mugimendu sozial, eta orokorrean, mendebaldeko gizartearen imaginario kolektiboan gero eta presentzia handiagoa lortu duen pobrezia energetikoaren gaiari hurbilketa bat egitea izan du helburu. Análisi honek, bi atal bereizi aurkeztu ditu. Lehenengoan, fenomenoaren hurbilketa kontzeptual bat eginez, pobrezia energetikoaren literaturaren baitan aurkitu litezkeen bi joera teoriko nagusiak aurkeztu dira, «ikuspegi dikotomikoa» eta «energia zerbitzuen ikuspegia» hurrenez hurren. Horrekin batera, kontzeptualizazio ariketa aberasteko asmoz, pobrezia energetiko eta pobrezia orokorraren arteko erlazioa aztertu da. Biak era bateratuan edo era berezian aztertzearen egokitasuna, erabiltzen den pobrezia definizioaren arabera dela ondorioztatuz. Bigarren atalean, bestalde,

* Artikulu hau Master Amaierako Lanetik eratorria da, 2018an Gizarte Ekonomia eta Solidarioa Unibertsitate Masterrean aurkezturikoa

pobrezia energetikoaren eta Ekonomia Sozial eta Solidarioaren artean egon daitezkeen lotura edota bidegurutze posibleak aztertu dira. Bi elkargune nagusi identifikatu dira ahalegin honetan. Lehen, Ekonomia Sozial eta Solidarioko erakundeek energia pobrezia-aren ondorioak ikustarazteko izango luketen gaitasuna liteke. Bigarrena, erakunde beretsuek gabezia energetikoko egoerak ekiditeko neurri, estrategia eta ekintzak aurrera eramateko gaitasuna liteke. Azken honen baitan, hiru fronte nagusitan paper garrantzitsua lukete erakunde hauek, hala nola, identifikazioan, energia horniketan eta interbentzioan.

Hitz gakoak:

Pobrezia energetikoa; Pobrezia; kontzeptualizazioa; Ekonomia Sozial eta Solidarioa / Energy poverty; Poverty; Conceptualization; Social and Solidarity Economy.

Abstract:

The following paper intends to make an approach to energy poverty. In recent years, this issue has gradually drawn the attention of the academic world and social movements alike, becoming an urgent problem to solve in western societies. The analysis is split in two parts. On the first part, carrying out a conceptual approach of the issue at hand, the two main theoretical streams present in the literature of energy poverty are introduced, namely, «the dichotomic perspective» and «the energy services perspective». Furthermore, enriching this conceptualization exercise, the relation between energy poverty and poverty in general has been assessed, coming to the conclusion that the pertinence of whether to carry out a joint or a separate analysis boils down to the definition of poverty. On the second part, the associations and relationships that could exist between energy poverty and the Social and Solidarity Economy have been examined, coming up with two potential bonds between them. Firstly, the capability of the organizations of the Social and Solidarity Economy to raise awareness about the consequences of energy poverty. Secondly, their capability to implement measures, strategies and actions to mitigate energy poverty. In this later field of action, these organizations could have a distinguished role concerning identification, energy supply and intervention.

Claves Econlit:

General Welfare: Basic Needs I31; Measurement and Analysis of Poverty: Poverty Analysis I32; Nonprofit Institutions: Not for profit L31.

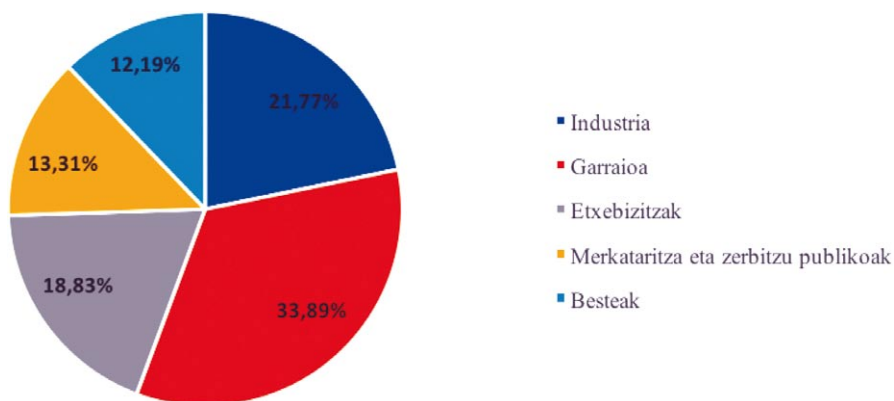
1. Sarrera

XXI. mendean aurrera egin ahala, herrialde industrializatuetakoa aberastasuna, nonbait, gero eta gehiago materia gris, jakintza, informazio, ikerketa

eta eraberritzeko gaitasunean oinarritzen ari den honetan, desmaterializatu-tako ekonomiaren oinarria —ekonomia materialarena bezalatsu, bestalde— zein den gogora ekartzea komeni da: energia (Bueno Mendieta, 2007). Gaur egungo gizarteko ongizatearen zutarrietako bat, energiaren erabilera intentsiboak eskaintzen duen oparotasuna dela aitortu liteke, gure bizitzen egunerokotasunean garbi islatzen delarik. Esan liteke, funtzionatu ahal izateko energia iturriren bat behar duten gailuek gero eta presentzia handiagoa dutela jendartearen bizitzetan. Transformazio horren nolabaiteko lekukotasuna izateko, Nazioarteko Energia Agentziak —ingeleseko *IEA* laburduraz ere aski ezaguna— emandako datuetara jo daiteke. 1971 eta 2014¹ urteak alderatuz gero, Ekonomia Lankidetzeta eta Garapenerako Erakundearen —ELGE aurrerantzean— baitako herrialdeetan, batezbesteko *per capita* energia kontsumoa² 3.956,62 Kwh-tik 7.994,74 Kwh izatera pasa da. Beste era batera esanda, 40 urte inguruko denbora tarte batean, energia kontsumoa % 102,06an hazi da, edo gauza bera dena, bikoiztu egin da. Bien bitartean, ELGE-ko populazioa % 39,95ean hazi denez³, eta aldi berean, gailuen efizientzia energetikoak gora egin duela aurreiritzi daitekeenez, ondoriozta liteke gizarteak energiarekiko duen dependentziak gora egin duela azken hamarkadetan.

1.1 Grafikoa

Gutzizko energia kontsumoa ELGE-ko herrialdeetan, erabilaren arabera



Iturria: Ekoizpen propioa *IEA Headline Global Energy Data (2017)*-ko datuetatik abiatuta.

¹ Erabilgarri dauden azken urteko datuak.

² Zentral elektriko eta kogenerazio instalazioetako energia ekoizpena, igorpen, banaketa eta transformazioan galdutakoa kenduz eta gutzizko biztanleariagatik zatituz lortzen den estatistika litzake.

³ 898.252.000 pertsonatik 1.257.114 pertsonara hazi da ELGE-ko populazioa aipatutako urte horietan. Iturria ELGE: www.oecd.org

Industria, garraio eta azken batean sistema sozioekonomikoko alderdi guztiek energia kontsumo maila esanguratsuak beharko lituzkete lanean jarraitzeko. Beste behin, *IEA* erakundearen datuetara jotzen badugu, ELGEko herrialdeen osotasunerako, deigarria egiten da guztizko energia kontsumoaren % 18,83a etxebizitzetan egiten dela⁴. 1.1 Grafikoari so eginez, beste erabilerekin alderatuta, etxebizitzako kontsumoa esanguratsua dela ikus daiteke, herrialde industrializatueta pertsonen bizitzetan energiak duen ezinbestekotasuna agerian jarriko lukeelarik.

Nazio Batuen Giza Eskubideen Adierazpeneko 25. atalean adierazten denez, «*Pertsona orok du bizimodu egokia izateko eskubidea, bai berari eta bai bere familiari osasuna eta ongizatea bermatuko diena, eta batez ere janaria, jantziak, bizitokia, mediku sorospena eta gizarte-zerbitzuak; eta baita lanik eza, gaixotasuna, elbarritasuna, alarguntasuna, zahartzaroa edo bizibidea nahi gabe galtzeko beste kasuren bat gertatzen denerako aseguruia izateko eskubidea ere*» (UN General Assembly, 1948). Ondorioz, energia esplizituki aipatzen ez denez, orokorrean, oinarritzko eskubide gisa aintzatetsia ez dela izan esan liteke, nahiz eta aipatzen den «bizimodu egoki» horretarako ezinbestekoa suertatu. Horrela, oro har, estatuaren interbentzio handiko sektorea izan den arren energiarena, iritzi liteke sektore beraren ezaugarrien eta daukan interes estrategikoaren ondorio izan dela. Aitzitik, osasun eta hezkuntza sistema publikoen kasuetan, interbentzioa, horiek oinarritzko eskubide gisa aitortzean egon liteke. Beraz, energiaren erabilera izugarri handitu den honetan, bere errekonozimenduan inongo urrats esanguratsurik ez dela eman iritzi daiteke.

Testuinguru honetan, 2008ko krisialdi ekonomikoaren etorrerarekin, ordura arte herrialde industrializatueta arreta gutxi bereganatutako fenomeno batek, gero eta oihartzun handiagoa hartzen zuela zirudien; pobrezia energetikoak alegia. Inguru akademikoaren arreta bereganatzeaz haratago, mugimendu sozial ezberdinen aldarrikapenetan gero eta presentzia handiagoa izatea lortu zuen gai honek (Albaladejo eta Berenguer, 2016).

Horiek horrela, lan honen helburua, berriki ikusgarritasuna lortu duen pobrezia energetikoaren gaiari hurbilketa bat egitea da. Hurbilketa honetan, analisia baldintzatzen duten oinarritzko bi ezaugarri egongo liriteke. Batetik, pobrezia energetikoaren hurbilketarako markoa Herrialde Industrializatu bateko testuinguruan kokatu da. Honen atzean legokeen arrazoi behinena, aurkeztuko den lanari izaera berritzailea ematearena liteke. Izan ere, Garapen Bideko Herrialdeetan, pobrezia energetikoaren azterketa akademikoak tradizio luzea du, asko idatzi eta ikuspuntu teoriko sendoak eraiki direlarik haren inguruan. Aldiz, ikusi berri denez, Herrialde Indus-

⁴ 2015 urteko datuak.

trializatueta fenomenoaren azterketak 2008ko krisiaz geroztik jasotzen du bultzada. Bestetik, lan hau garatzeko erabilitako iturriak, literatura akademiko eta grisean oinarritu dira soilik. Ezaugarri edo kriterio honen helburua, panfleto edota iritzi hutsean oinarritutako lanek eragin dezaketen distortsioa ekiditea izan da.

Jatorrizko lana hiru atal nagusitan egituratua badago ere, aldizkariaren ezaugarriak kontutan harturik lehenengo bi atalen aurkezpena egingo da. Lehenak, zer da pobrezia energetikoa galderari erantzun bat ematea du helburu. Erantzun horren bilaketan, lehenik eta behin pobrezia energetikoaren literaturaren baitan aurkitu litezkeen bi joera teoriko nagusiak aurkezten dira. Aipatu, horien identifikazioa eta bakoitzaren ezaugarri nagusien zehaztapena, egileak egindako berrikuspen lanetik sorturikoa dela. Atal berdinen barruan, pobrezia energetikoa pobrezia orokorretik bereiztearen auzian barneratuko da lana, bereizketaren aldeko eta kontrako jarreraren argumentazio erroak aztertuz. Bigarren atalean, lan hau txertatzen den nolabaiteko jakintza lerroari edo ibilbideari men eginez, pobrezia energetikoaren eta ESSren artean egon daitezkeen lotura edota bidegurutze posibleak aztertzen dira. Honen inguruan asko ez denez idatzi, analisiak izaera esploratzailea izango du, lotura posibleak proposatuko direlarik. Amaiera gisa, egilearen gogoetatan oinarrituta, hainbat ondorio aurkeztuko dira.

2. Zer da pobrezia energetikoa?

Biztanleriaren zati esanguratsu bat pobrezia mota berezi bat pairatzen ari denaren kontzientzia, ez zegoen inondik ere hedatuta duela urte gutxira arte Europar Batasuneko —EB aurrerantzean— esparru politiko eta akademikoetan. Erresuma Batua eta Irlanda ziren, agian, salbuespen bakarrak, horietan, 90eko hamarkadaz geroztik, pobrezia energetikoa —*Fuel poverty* etiketarekin— eztabaida, politika publiko eta ikerketen objektu bilakatu baitzen jada. Ondorioz, bi herrialde horien arazo endemiko gisa hartu zen pobrezia energetikoa urte luzeetan zehar, nonbait, EBko gainerako herrialdeetan inolako arretarik eman ez zitzaizalarik politika eta ikerkuntzaren alorrean.

Haatik, Dubois eta Meier (2016) egileek adierazi bezala, azken urteotan gertatutako hainbat aldaketek, hots, energia hornikuntza baldintzen eta egoera ekonomiko orokorraren aldaketek, energia ordaintzeko ahalmenaren eta oinarritzko behar energetikoak asetzeko gabezien inguruan galdera ugari azalerarazi dituzte. Aipatutako egileek, EBko herrialde desberdinentzat amankomunak diren aldaketa-patroiak azpimarratzen dituzte beren analisisian. Energia hornikuntzari dagokionean, bi inflexio puntu identifikatu dituzte. Bata, 1996ko elektrizitate eta gas merkatuen libera-

lizazioa, herrialde gehienetan prezioen erregularizazioa deuseztatzea ekarri zuena⁵. Bestea, 2007 urteaz geroztik orokortu diren klima eta energia politikak lirateke. Egile horien esanetan, bi faktore horien elkarrekintza giltzarria da energia kostuen goranzko jarrera azaltzeko. Modu laburrean esanda, energia iturri berriztagarrien garapena eta ezarpena eta merkatuko prezio aldaketen kostuak kontsumitzaileek hartu dituzte beren gain, ondorioz faktura energetiko altuagoei aurre egin behar dietelarik. Bestalde, egoera ekonomiko orokorrari dagokionean, 2008ko ekonomia krisi bortitzak, faktura energetikoa ordaintzeko familien ahalmena murriztu du Batasuneko herrialde gehienetan (Dubois eta Meier, 2016). Era berean, azken hamarraldian zenbait EBko herrialdeetan bizitutako ekonomia krisia bortitzaren ondotik, Albaladeio eta Berenguer (2016) egileek adierazi gisa, atsekabe politiko eta ekonomikoko testuinguruan aktore sozio-politiko berriek eta 'gizarte zibileko' mugimenduek protagonismoa bereganatu zuten, honek ere nolabaiteko eragina izango zuelarik, seguruenik, aipatu fenomenoen.

Testuinguruaren aldaera honek, pobrezia energetikoaren afera eztabaida publiko, politiko eta mediatikoaren lehen lerrora ekartzea eragin du. Era honetan, gaia aintzatespen graduala lortzen ari da azken urteotan EBko hainbat herrialdetan eta gainera, aipamena izatea lortu du EBko hainbat instituzioren dokumentu ofizialetan (Maxim et al., 2016). Are gehiago, bai erakunde ofizialek eta baita gobernuz kanpokoek, EBrentzako definizio bat ezartzeko saiakera eskatzen ari dira (Tirado Herrero, 2017). Norabide horretan, esanguratsua da Schumacher et al. (2015) egileek europar parlamentuko Industria, Ikerketa eta Energia Batzordearen izenean osatutako txostena, non ahalegin horretarako lehen zutarriak ezartzen diren.

Beraz, ikusi berri dugunez, pobrezia energetikoaren inguruko kezka britainiar uharteetatik EB osora hedatu da, ekialdeko eta hegoaldeko herrialdeetan oihartzun handiena eduki duelarik. Izan ere, gaur egun arte fenomenoa EB osoan neurtzeko saiakera egin duten ikerketa lanek —batzuk aipatzearen Healy eta Clinch (2002), Thomson eta Snell (2013) eta Maxim et al. (2016)—, mediterraneo inguruan eta herrialde komunista ohietan topatu baitituzte pobrezia energetiko maila altuenak. Horiek horrela, atal honetako datoen lerroetan pobrezia energetikoaren kontzeptualizazioan arituko gara, horretarako, literatura akademikoan kontzeptuak izan duen bilakaera gertutik aztertuz eta bere inguruan sortu diren ikuspuntu nagusien inguruko zertzeladak emanez.

⁵ Energia merkatuen liberalizazioaren eta pobrezia energetikoaren arteko erlazioetan sakontzeko ikusi Chester eta Morris (2011) eta Chester (2014).

2.1. Terminologiaren ur handietan: Fuel Poverty ala Energy Poverty?

Pobrezia energetikoari erreferentzia egiteko garaian termino ezberdinak erabili ohi dira inguru akademikoan, besteak beste, *Fuel poverty*, *Energy poverty*, *Energy precariousness* eta *Energy vulnerability* (Bouzarovski eta Petrova, 2015). Hala eta guztiz ere, literaturaren parte esanguratsu batetik —ikus, adibidez, Atsalis et al. (2016), Gouveia et al. (2018), Belaïd (2018), Roberts et al. (2015), Papada eta Kaliampakos (2017), eta Aristondo eta Onaindia (2018)— *Fuel Poverty* eta *Energy Poverty* adierazpenak darabiltza soilik, beraz, esan liteke bi horiek direla pobrezia energetikoari erreferentzia egiterako garaian gehien erabiltzen diren terminoak. Bataren zein bestearen erabilerari dagokionean ez dirudi literaturan adostasuna dagoenik. Dena dela, orokortze eta sinplifikatze ariketa batean —galdu daitezkeen ñabardura garrantzitsutaz kontziente— bi joera nagusi identifikatu daitezke terminologiaren erabileraren baitan, eta horien analisiari ekingo diogu jarraian.

2.1.1. IKUSPEGI DIKOTOMIKOA

Alde batetik, Bouzarovski eta Petrovak (2015) agerian jarri bezala, literaturan nahiko orokortua dagoen jarrera bat, inguru geografikoaren arabera terminoen erabilera da; alegia, *fuel poverty* etiketa Herrialde Garatuak⁶ eta *energy poverty* Garapen Bideko Herrialdeetarako erabiltzea. Aitzitik, terminoek fenomeno berari erreferentzia egitetik urrun, tankera oso ezberdineko arazo sozioekonomikoak adieraziko lituzkete. *Fuel poverty* adieraren bitartez, energia ordaintzeko gaitasun ezari erreferentzia egiten zaion bitartean, *energy poverty* zerbitzu energetiko modernoetarako sarbide edo irisgarritasun eza islatuko luke (Maxim et al. 2016). Beraz, Bouzarovski eta Petrova (2015) egileei jarraituz, pobrezia energetikoaren baitako joera honek fenomenoaren ikuspegi dikotomikoa daukala esan daiteke.

⁶ Garapenaren eztabaidaren baitan, Garapena kontzeptua bera, ailegatu beharreko estadio bat denaren ikuspuntua gauditu bada ere, herrialde garatu eta azpigaratu nomenklatura honek garapenaren ikuspuntu hauxe izango lukeela bere oinarrian iradokitzen digu. Hortaz, nazioarteko erakunde multilateral garrantzitsuenak, Nazio Batuen Erakundeak (NBE) bestea beste, Giza Gaitasunaren ikuspuntua bere egin badute ere, Pobrezia Energetikoaren baitako literaturak ez ditu kontuan hartzen ñabardura horiek. Ondorioz, lan honen baitan «Garatutako» eta «Garapen bideko herrialde» adierak erabiltzen dira, ez garapenaren baitako marko teoriko bat bestearen gainetik jartzeko, literaturak darabiltzan terminoak islatzeko baizik. Are gehiago, ziurrenik, imaginario sozialean duen errotzea kontuan hartuz, kontzeptu horien erabilerak azaldukoak hobeto ulertzea lortuko luke.

Adierazi bezala, joera honen baitan, terminologia ezberdinak errealitate ezberdina du hizpide, eta ondorioz, bakoitzaren gerizpean aurrera eramán diren ikerketen norabidea baldintzatu dutenaren zantzuak leudeke. *Fuel poverty* terminoarekin hasiz, esan liteke Britainiar uhartean kontzeptuak izandako garapenari estuki lotuta egon dela bere bilakaera. Aintzindaritzat jo daitekeen Boardman egilearen lanak proposatuari jarraituz, 2000. urtean, *Warm Homes and Energy Conservation act* legearen bitartez *fuel poverty* terminoaren ondoko definizioa ezarri zen Britainia Handian: «*Pertsona bat pobrezia energetiko —Fuel poverty— egoeran dagoela esango da baldin eta arrazoizko kostuan etxea bero mantentzea ezinezkoa zaion errenta baxuko familia batean bizi bada*» (Miniaci et al. 2014, 290. Or.). Aldi berean, arrazoizko kostu hori zehazteko ahaleginean lege berak errentaren gaineko % 10 atalasea ezarri zuen, hots, etxeko berotasuna mantentzeko errentaren % 10a baino gehiago erabili behar zuten familietako kideak pobre energetiko kontsideratzen zituen (Day et al. 2016). Azken egile horien esanetan, Britainia Handian ezarritako marko honek berebiziko eragina izan zuen gainontzeko herrialde garatuetan, bai pobrezia energetikoaren inguruko politikak eta baita ikerketak abian jartzeko garaian. Ikusi dugunez, beraz, *fuel poverty* terminoak etxean erosotasun termikoa (Day et al. 2016) erdiesteko familiek duten ezintasunari egingo lioke erreferentzia. Ezintasuna aipatzean, etxea era egokian berotu ahal izateko errentaren baitako gehiegizko ahalegina —% 10eko atalasea— litzake mintzagai. Modu honetan definitzen dute pobrezia energetikoa besteak beste ondoko egileek; O'Meara (2016), Roberts et al. (2015), Legendre eta Ricci (2015) eta Sánchez et al. (2017). Aitzitik, Thomson eta Snell (2013) egileen hitzetan, terminoaren erabileran trinkotasun eza nabaria litzateke, batez ere Europar Batasunean, egile askok eta askok fenomeno berari erreferentzia egiteko —etxean erosotasun termikoa erdiesteko ezintasuna— *energy poverty* etiketa erabiliko luketelarik. Hala eta guztiz ere, adiera bat edo beste erabili, pobrezia energetikoaren definizio legal bat ezarri duten Europar Batasuneko estatu bakarrenetarikoek, Erresuma Batua, Irlanda eta Frantzia (Schumacher et al., 2015), ikuspegi honetan oinarritu direlaren zantzuak leudeke.

Fuel poverty terminoaren analisia itxiz, literaturako lehen joera honen baitan *energy poverty* etiketak isladatuko lukeena aztertzeari ekingo diogu. Sarreran aipatu den ildotik, lan honetan, pobrezia energetikoak herrialde industrializatuetan dituen ezaugarrietan sakondu nahi denez, beste errealitateetako gorabeherak azaletik aztertuko dira. Gauzak horrela, arestian azal dutakoa gogora ekarriz, Garapen Bideko Herrialdeetan zerbitzu energetiko modernoetarako sarbide edo irisgarritasun eza adierazteko erabiliko litzateke *energy poverty* terminoa. Petrova et al. (2013) egileek adierazitakoaren bidetik, sarbide eza horrek, azpiegitura gabezia eta garapen ekonomikoa maila apala lituzkete beren erroan. Horrenbestez, gaiari tratamendua eman

dioten lan akademiko eta zientifikoak, Bouzarovski eta Petrova (2015) egileek adierazi gisa, garapenari buruzko Ikasketen disziplinatik egin dira, batik batik, «*energia sistema sozio-teknikoen baitan sarbide, ekitate eta inbertsio arazoetan fokua jarritz*» (Bouzarovski eta Petrova, 2015, 33. or.).

Era laburrean esanda, Pobrezia energetikoaren joera honek fenomenoaren irakurketa dikotomiko bat egiten du —Ikuspegi dikotomiko etiketa erabiliz egingo diogu erreferentzia joera honi aurrerantzean—, Garapen Bideko eta Herrialde garatu arteko zatiketa garbia eginez, bakoitzarentzat termino espezifiko bat aurreukusiz, *Energy Poverty* eta *Fuel Poverty*, hurrenez hurren. Lehenak sarbide eta irisgarritasun eza hizpide dituen bitartean, bigarrenak erosotasun termikoa erdiesteko ezintasuna islatuko luke. Ikuspuntu honen baitan, badira haratago joan diren eta mugak are gehiago zehazten saiatu diren egileak. Esanguratsuenak, baliteke, Li et al. (2014) izatea, hauek *fuel poverty/energy poverty* binomioa, klima hotzeko herrialde aberatsetara batetik, eta edozein klimatako herrialde pobretara bestetik, mugatzea proposatzen zuten hurrenez hurren. Kontzeptuaren mugapen eta zehaztapen saiakerak alde batera utzita, pobrezia energetikoa ulertzeko ikuspuntu honi zuzendutako kritika nagusia, testuinguru aniztasunari egokitzeko gaitasun eza litzateke (Bouzarovski eta Petrova, 2015). Horien hitzetan, munduan zehar energiaren baitako egoera eta praktiken aniztasunak sostengaezina bilakatzen dute joera honek egiten duen irakurketa. Day et al. (2016) egileek adierazi bezala, Herrialde Garatuetan pobrezia energetikoaren arazoa ulertzerako garaian, inguru termiko desegoki batek sor ditzaken osasun arazo eta heriotzek dominatu dute diskurtsoa. Horrela, energia gabeziak sor ditzazken beste ondorio batzuk aztertu gabe utziz. Hartara, egile berdinek, ikuspegi dikotomikoak pobrezia orokorraren ulermen zabalagorekiko dituen lotura kontzeptual ahulak azpimarratu dituzte. Kritika hautetan abiapuntua hartuta, jarraian aurkeztuko dugun pobrezia energetikoaren baitako bigarren joerak, ikuspegi dikotomiko hori apurtuko luke, fenomenoaren azterketan Garapen Bideko Herrialdeetan erabilitako kontzeptuak, Herrialde Garatuaren azterketan erabiliz (Bouzarovski eta Petrova, 2015). Horrela, eremu geografiko guztietara egokituko litzatekeen ikuspuntua izango litzatekelarik.

2.1.2. ENERGIA ZERBITZUEN IKUSPUNTUA

Pobrezia energetikoaren baitako bigarren joera honen ezaugarriak aztertzerantz sartu aurretik, ohar pare bat ematea aproposa liteke testuinguruan hobeto kokatu ahal izateko. Hain zuzen, pobrezia energetikoa eragiten duten faktoreen —zaurgarritasun-faktoreak Bouzarovski eta Petrova (2015) egileen hitzetan— inguruan idatzi dena mahai gainean jartzea komenigarria dela aintzatesten da.

Analisiaren fokua Herrialde Garatuetan ipiniz, ikusmolde dikotomikoaren baitako egileen artean nolabaiteko adostasuna antzematen dela zaugarritasun-faktoreak zehazterako garaian esan liteke. Zehazki, hein handi batean hiru faktoreren elkarrekintzatik eratortzen dela pobrezia energetikoa defendatzen dute: Energiaren kostua, Familien errenta maila eta etxearen eta etxetresnen efizientzia energetikoa (O'Meara, 2016; Thomson et al., 2017; Papada eta Kaliampakos, 2016; Maxim et al., 2016; Robinson et al., 2017). Pobrezia energetikoaren baitako bigarren joera honek aipatu berri ditugun zaugarritasun-faktoreak bere egiten dituen arren, beste batzuk ere aintzat hartzen ditu. Horien zehaztapenean, agian, literaturan oinarri sendoak jarri ez direla argudiatu litekeen arren, bere egiten dituen faktore motek espektro zabala estaltzen dute, hala nola, sarbide, azpiegitura, behar, malgutasun eta praktikekin lotuta dauden faktoreak aintzat hartzen dituzte (Bouzarovski eta Petrova, 2015). Beraz, ordaintzeko ahalmena eta efizientzia energetikoarekin loturiko faktoreak baztertzeko ez badituzte ere —ikuspuntu dikotomikotik defendatzen direnak—, errealtatearen dimentsio zabalago bat islatzen duten faktoreak kontuan hartzen dituztela esan liteke.

Aipatu berri dugunetik, ondokoa ikus liteke: Ikuspegi dikotomikoaren baitan pobrezia energetikoa dimentsio bakarrekotzat jo liteken bitartean —erosotasun termikoa lorteko gaitasun eza bezala ulertuta, ordaintzeko ahalmena eta efizientzia energetikoa aintzatetsiz soilik zaugarritasun-faktore gisa—, bigarren ikuspegi honek fenomenoaren ulermen multidimensional izango luke bere baitan (Day et al., 2016), beregan eragiten duten faktore sorta identifikatuz. Horiek horrela, ikuspegi honen baitan definizio bat gailendu dela esan liteke, pobrezia energetikoa sozialki eta materialki beharrezkoa den energia zerbitzu maila erdiesteko familia baten ezintasuna gisa ulertzen duena (Belaïd, 2018, Boemi et al., 2017, Bouzarovski, 2014, Bouzarovski et al., 2016, Maxim et al., 2017, Okushima, 2016, Okushima, 2017, Robinson et al. 2017, Scarpellini et al., 2015 Thomson et al., 2017). Bestearekin alderatuta, ikuspegi honen giltzarria energia zerbitzutan legoke, eta horrexegatik, aurrerantzean, energia zerbitzuen ikuspegi adiera erabiliko dugu.

Munduko bankuaren esanetan, energia zerbitzuak, energia eramaileak⁷ pertsonengan eragindako onurak lirarteke (Modi et al., 2005). Definizio honen azpian, Haas et al. (2008) egileek ahotan hartutako arrazoiketa bidea legoke, hau da, pertsonak ez dutela bere horretan energia eskatzen, garbiketa, argiztapena, mugikortasuna, beroketa eta antzerako energia zerbitzuak baizik. Hortaz, beroketaz haratago, gainontzeko energia zerbitzuetan

⁷ Ingeleseko *energy carrier* adieraren itzulpena.

aurkitzen diren gabeziak kontuan hartuko lituzke ikuspegi honek. Lerro honetan kokatzen den literaturaren zai handi batek, energia zerbitzu maila egokia erdiesteko ezintasunaren azterketa plano ekonomikotik egingo luke soilik. Hau da, Maxim et al. (2017) egileek adierazten duten moduan, energia zerbitzuetan familiako errentaren zati handiegia erabili behar izateak definituko luke pobrezia energetiko egoera. Korrante honi kontrapuntua jarriz, hainbat egilek plano ekonomikotik haratago joko lukete ezintasuna aztertzerako garaian⁸, adibide gisa, Buzar (2007) egileak dimentsio geografiko-espazialaren garrantzia azpimarratzen du pobrezia energetikoaren eragile gisa. Desadostasunak desadostasun, energia zerbitzuetan oinarritutako irakurketaren izaera multidimentsionala dela medio, testuinguru ezberdinetan aplikatzeko baliogarritasuna handia liteke Day et al. (2016) egileen esanetan. Are gehiago, egile berdinen esanetan, Garatutako eta Garapen Bideko Herrialdeen arteko arrakala kontzeptualarekin amaituko luke ikusmolde honek, energia eta ongizatearen arteko erlazioak testuinguru ezberdinetan azalertzeko balioko bailuke. Baliteke beraz, ikuspuntu honen baitan pobrezia energetikoa kontzeptualizatzeko marko unibertsal bat erakitzea izatea helburu.

Terminologiari so eginez gero, esan liteke, energia zerbitzuen ikuspegiaren baitan *fuel poverty* eta *energy poverty* adierak aipatutako errealitateari erreferentzia egiteko sinonimo gisa erabiltzen direla (Bouzarovski, 2014, Boemi et al., 2017, Lenz eta Grgurev, 2017, Belaïd, 2018), baita EBko dokumentu ofizialetan ere (Thomson et al., 2017). Dena dela, hainbat egilek adierazi dutenez (Belaïd, 2018, Boemi et al., 2017) eremu geografikoak eragina du fenomenoaren modu batera edo bestera izendatzerako garaian. Horien esanetan, *fuel poverty* adiera Britainia Handia, Irlanda, Australia, Zeelanda Berria eta AEBtan erabiliko litzake batik bat, EBko gainontzeko estatu kideetan eta Garapen Bideko Herrialdeetan *energy poverty* terminoa hedatuagoa egongo litzatekelarik. Frantziaren kasuan, prekaritate energetiko edo frantsesezko baliokidea den *Précarité Energetique* erabiliko litzateke (Bouzarovski eta Petrova, 2015).

Azkenik, modu laburrean esanda, Day et al. (2016) egileek azpimarratzen dutenez, energia zerbitzuen ikuspegiak Giza Gaitasunen Ikuspuntik eta pobrezia erlatibotik eratorritako elementuak barneratzea ahalbidetzen du. Izan ere, aurrez definitu denez, sozialki eta materialki beharrezkoak diren energia zerbitzuak erdiesteko ezintasunak, gizarte bateko kide egiten duten bizimodu, ohitura eta ekintzatan parte hartzeko ezintasuna adieraziko luke. Hain zuzen, ikuspegi honen aintzindari den Nussbaum (2001)

⁸ Ez dugu ahaztu behar *Herrialde Garatuak* ardatz gisa hartuz ari garela analisisa. *Garapen Bideko Herrialdeetan*, izan ere, beharrezko energia zerbitzuak erdiesteko ezintasuna plano ekonomikotik haratago aztertu duten lanak ugariak baitira.

egileak adierazitakoaren ildotik, energia, oinarritzko gaitasunak eskuratzeko aurrealdintza materiala da, beraz, Giza Gaitasunen Ikuspegiarekin lotura garbia ikusi daitekeela esan liteke. Aurrekotik ere, ikusmolde honen izaera erlatiboa agerian dela agudiatu liteke.

2.1.3. OHAR OSAGARRI BATZUK

Egin berri dugun analisisan oinarrituz, pobrezia energetikoari dagokionean bi joera nagusi leudekela baieztatzea posible den arren, literaturaren parte esanguratsu batek bi ikuspegi-tako elementuak uztartzen dituztela esatea, ez litzateke seguruenik okerra. Joera hau, bederen, orain arte aipatu ditugun egile askoren lanetan topa daiteke, esaterako, Thomson et al. (2017) eta Papada eta Kaliampakos (2016) egileen lanetan. Honek guztiak, pobrezia energetikoaren kontzeptualizazioari dagokionean heterogeneotasuna, gehiegizko barreiaketa eta adostasun eza eragin duela iritzi liteke. Ondorioz, aurreko atalean azaldu den joera kontzeptual nagusien sailkapena, pobrezia energetikoaren alorreko literaturaren errebisio zabal batetik eratorria da. Hala eta guztiz ere, baliteke, gisa honetako sailkapen proposamenak egotea beste irizpide batzuetan oinarrituta. Nahiz eta, egungo data arte horrelako saiakerarik ez den proposatu, berrikusi eta proposatu diren lanak kontuan izanik, behintzat.

2.2. *Pobrezia Energetikoa: Pobrezia orokorretik berezitako arazo zehatz gisa?*

Pobrezia energetikoaz hitz egiterako garaian, lehenengo sortzen den ez-baietako bat oinarri-oinarritzko da: pobrezia orokorretik berezitako arazo zehatz bat den ala ez, hain zuzen. Izan ere, Hills (2011) egileak nabarmendu bezala, badira beste hainbat aspektu, energiaren pareko garrantzia dutenak horietako askok, errenta baxuko familiek ezintasunak dituztela asezteko. Erresuma Batuko energia idazkari izan zen Peter Walker modu adierazgarrian mintzatu zen aurreko arazoatuz, «*arropa pobreziaz edota janari pobreziaz hitz egiten ez den bezala, zentzugabekeria da energia pobreziaz hitz egitea*» (Bouzarovski, 2014, 277 Orr.) esanez. Horrela, urteetan berezitako arazo gisa kontsideratu ez zen arren, pixkanaka, ikertzaile eta politikarien artean pobrezia energetikoa era berezian tratatzeko zantzuak identifikatzen hasi ziren (Hills, 2011), faktore ezberdinen arteko elkarrekin-tza konplexuak bere baitan hartzen zituela iritzi-z (Phimister et al., 2015).

Hills (2012) egilearen hitzetan, pobrezia energetikoaren jatorri, ondorio eta soluzioak arazo ezberdin bat bilakatzen dute. Bere esanetan, hiru kezka nagusiren bidegurutzetan aurkituko litzateke: pobrezia, osasuna eta berotegi efektuko gasen murrizketa. Horrexetatik, era berezian tratatuz

gero, agenda ezberdinetarako *win-win-win* egoerak sortzeko potentziala izango lukeela argudiatzen du. Aipatutako kezken eta pobrezia energetikoaren artean, jarraian aurkezten diren loturak proposatuko lituzke hizpide dugun egileak. Alde batetik, pobrezia dagokionean, ondorengo arrazoi-keta lerroa darabil loturak ezartzeko. Dirua, familien bizi maila zehazteko neurri inperfektua bada ere, kasu askotan diru kopuru bera antzeko erosketa saskiaren baliokide izaten da. Hala eta guztiz ere, energiaren kasuan, egoera guztiz bestelakoa izan ohi da, antzeko beharrak —berokuntza, ur beroa, argiztapena, etab.— dituzten familia berdintsuek, energia behar oso ezberdinak izan ditzaketelarik, eta ondorioz, kostuen artean ezberdintasun handia egon daitekeelarik. Bestetik, osasunari dagokionean, Hills-en (2012) baitan neguan gertatzen diren hilketa gehigarriekin⁹ eta beste hainbat osasun arazorekin lotura zuzena izango luke. Azkenik, berotegi efektuko gasen murrizketari dagokionean, bi lotune identifikatzen ditu egileak. Bata, karbono emisioen aurkako politiken ondorio distributiboan inguruko kezka litzateke. Izan ere, energia berriztagarriko trantsizioak pobrezia energetikoaren fenomeno hedarazi baitezake. Bestea, emisio murrizketa helburuak erdiesteko efizientzia energetikoko hobekuntza neurrien onuradunen ingurukoa litzateke. Oro har, errenta baxueneko familiek beharrezko inbertsioak euren kabuz egin ezin dituztenez, nolabaiteko laguntzak aurreikusi beharko lirateke.

Hills (2012) egilearen argudiaketa kontuan hartuz, pobrezia energetikoa era berezian tratatzea beharrezkoa litzateke, neurri zehatzak hartuz, modu horretan aipatutako hiru alderdietan, hots, pobrezia, osasuna eta negutegi efektuko gasen murrizketan, hobekuntzak lortu ahal izateko. Hortaz, Middlemiss (2017) egileak adierazi gisa, pobrezia eta pobrezia energetikoaren problematizazio berezia, ustezko konponbide ezberdin jakin batean errotzen da. Pobrezia energetikoaren kasuan, efizientzia energetikoa giltzarri den konponbidetzat hartzen da. Ildo beretik, pobrezia energetikoaren gaietan aintzindari den Brenda Boardmanek, pobrezia eta pobrezia energetikoaren arteko diferentzia, kapital inbertsio beharretan oinarritzen dela defendatzen du (Liddell, 2012), beste behin efizientzia energetikoan fokua jarritz.

Berezitako fenomeno haren dela baieztatzen duen korrontearen aurkako argudioekin sartu aurretik, pobrezia nola definitzen den ikustea aproposa liteke eztabaidaren testuingurua zehazte aldera. Hain zuzen, EBren irizpidearen arabera, errentaren medianak adierazitako balioaren % 60aren azpitik kokatzen diren familiak pobrezia egoeran leudeke¹⁰, transferentzia

⁹ Ingeleseko *excess winter deaths* adieraren itzulpena.

¹⁰ Eurostat. Statistics explained. Monetary poverty: http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Glossary:Monetary_poverty

sozialak kontuan hartu ostean. Hortaz, EBko kide diren estatuak definizio honetan oinarrituta neurtuko lukete pobreziaren fenomenoaren euren herrialdeetan. Pobrezia adierazle absolutu eta erlatiboaren arteko eztabaida akademikoa lan honen helburuetatik haratago doanez, ukituko ez bada ere, pobrezia neurtzeko indarrean dagoen adierazle honen izaera erlatiboa ikusita (Damián, 2009), bere ezaugarrien inguruan hainbat zertzelada ematea egoki ikusten da analisi honi osotasuna emateko.

Pobreziaren neurketa erlatiboaren aitzat hartzen den (Damián, 2009) Peter Townsend egileak adierazitakoaren gisa, pobrezia erlatiboki ulertzearen erroan, gizartean bultzatu eta onesten diren, dieta, ekintza, bizi baldintzak eta erosotasunak erdiesteko beharrezko baliabideak izatea legoke (Townsend, 1979). Hau da, hitz gutxitan, esan liteke gizartean indarrean dagoen bizitza estiloan parte hartu ahal izateko baliabide nahikoak izatean datzala ikuspuntu honen muina. Pobreziaren neurketarako % 60eko atalasea egile beraren proposamena izan bazen ere (Abel-Smith eta Townsend, 1965), bere muga eta kontraesanak berehala identifikatu zituela esan daiteke. Hain zuzen, egindako kritika zorrotzenetariko bat, medianaren edozein portzentaiaren hautua guztiz arbitrarioa denaren aipamena da (Townsend, 1979). Kritikekin jarraituz Damián-ek (2009) agerian utzi bezala, familien errenten beherakada orokortua gertatzen denean —krisi ekonomikoetan kasu— pobreak ere behera egingo luke errentaren medianaren balioaren murrizketagatik. Ondorioz, egilearen hitzak erabiliz «*emaitza aldrebesak*» (Damián, 2009, 32. Or.) emango lituzke ikuspegi honek horrelako kasuetan. Egile berdinek, neurketarako modu honek populazioaren hainbat segmentu kontaketatik baztertzen dituela argudiatzen du, adibide esanguratsu bat erabiliz. Zehazki, euren errenta % 60ko atalasea baino altuagoa den, baina, oinarritzko zerbitzuen gabezia duten familien egoera dakar mahai gainera. Askotan, besteak beste, osasuna, garraioak edota edateko ura bezalako zerbitzuak faltako lituzkete, euren beharrak ezingo lituzketelarik ase. Dena dela, definizio ofizialaren arabera pobreak ez direnez, gobernuaren laguntza programetatik baztertuak geratuko liriteke.

Azken honetatik zintzilik geratu den hariari helduz, Gerbery eta Filčák (2014) egileek adierazi bezala, pobreak ez luke soilik errenta baxuekin lotura, fenomeno are konplexuagoa liteke. Hau da, multidimentsionala litzateke izatez. Egile berdinak hitzetan, dimentsio aniztasun honen baitan, dimentsio garrantzitsu bat energiarena litzateke, gizarte modernoetan bizi eta parte hartzeko oinarritzotzat jotzen dutelarik. Damián (2009) egileak esan bezala, Townsend-ek berak pobreziaren izaera multidimentsionalari begi-keinu bat egin ziola argudiatu liteke, bere lanean baliabide adiera erabiltzen baitzuen errenta adiera beharrean. Zehazki, pobrezian eragina luke ten ondoko baliabideak identifikatu zituen: Errenta monetarioa (soldatak, pensioak, irabaziak, etab.), kapital aktiboak (higiezinaren balioa, aurrezkia,

etab.), gauzetan ordaindutako ondasun eta zerbitzuak, zerbitzu publikoak, eta autokontsumoa, opariak eta familiakideek eskainitako laguntza (Townsend, 1979). Pobreziaren ulermen multidimentsionalean sakonduz, Damian-en (2009) arabera, Townsend-en anbizio handienetariko bat pobrezian eragina zuten gabezi forma ezberdinekin, gabezia indize bat sortzea zen, hau taxutzera iritsi ez bazen ere.

Aipatu berri denez, pobreziari ikuspegi multidimentsional batetik helduta, energia dimentsio garrantzitsu bat liteke, hartara, Middlemiss (2017) egileak adierazi bezala, pobrezia energetikoari tratamendu berezia ematean, bien arteko elkarrekiko erlazio eta menpekotasun konplexuak aztertzeari uko egingo litzaioke. Pobrezia energetikoarekin amaitzeko neurriak efizientzia energetikora mugatuz.

Atal honen baitako kaosari nolabaiteko ordena emateko eta sintesi gisa, hurrengo ondorioak atera litezke. Batetik, pobreziaren egungo definizioaren baitan —% 60ko atalasea—, aproposa izan liteke pobrezia energetikoa era berezian tratatzea. Izan ere, Phimister et al. (2015) egileek aipatu bezala, errenta baxuek eragin zuzena duten arren, beste hainbat faktoreren eragina nabaria liteke. Zentzu honetan, Chaton eta Lacroix (2018) egileek identifikatutako hainbat faktore aipa litezke, hala nola, efizientzia energetikoa, etxebizitzaren egoera edota osasun arazoak. Ikuspegi honen baitan, pobrezia energetikoari aurre egiteko hartu beharreko neurriak efizientzia energetikoaren alorrekoak lirateke bereziki. Bestetik, pobreziaren definizio multidimentsionalean oinarrituz gero, baliteke, pobrezia energetikoa eta pobrezia orokorra bereiztea egokia ez izatea. Middlemiss-ek (2017) esandakoari jarraituz, energia, pobreziaren dimentsio gisa identifikatuta, azterketa bateratuak elkarrekintza konplexuak azaleratzen lagunduko luke, horrela efizientzi energetikoaz haratago doazen neurriekin aurre egitea posible egingo litzatekelarik. Hortaz, galdera honek analisisa sakon eta zehatzagoa beharko lukeela iritzi den arren, lehen esplorazio honen arabera, gakoa pobreziaren definizioaren baitan legoke.

3. Pobrezia energetikoaren lekua Ekonomia Sozial eta Solidarioaren baitan

Ekonomia Sozial eta Solidarioaren —ESS aurrerantzean— definizio bat ematea ez litzateke lan samurra. Bere gerizpean topa daitezken erakundeak heterogeneotasun handia erakusten dute, bai forma juridiko, merkatuarekiko artikulazio eta helburuei dagokionean; ondorioz, gisa honetako ñabardurek adostasun zabala duen definizio bat gailentzea eragozten dute (Pérez de Mendiguren et al., 2008). ESSren baitako debate eta ikuspuntu ezberdinak jasotzea lan honen esparrutik haratago doanez, bere muina era

labur eta zehatzean jasotzen duela iritziz, REAS (2011) erakundeak darabilen definizioari so egingo zaio. Erakunde honen arabera, ESS «*jarduera ekonomikoaren ikuspegi bat litzake*» «*ekonomia bere egiazko helburuaren mende jartzen duena: gizakiaren garapen pertsonalerako, eta gizarte eta ingurumenaren garapenerako behar diren oinarri materialak modu iraunkorreetan eskaintzea*» (REAS, 2011, 1 Orr.). Kontzeptuaren nondik norakoak definitzen jarraituz, honakoa azpimarratzen du erakundeak: «*banakako eta taldekako beharrak asetzeko alternatiba bideragarri eta iraunkorra da, bide batez gizartea eraldatzeko tresna gisa ere finkatu behar dena*» (REAS, 2011, 1. Orr.). Definizio honekin beraz, ESSk bere erdigunean pertsonak jartzen dituela argudiatu liteke, ekonomia beren beharren betekizunetara bideratuz¹¹.

ESSren eta pobrezia energetikoaren nolabaiteko bidegurutzea topatzeko ariketan, komenigarria litzateke pobrezia energetikoaren definizio zabalduenatariko bat gogora ekartzea. Hots, sozialki eta materialki beharrezkoa den energia zerbitzu maila erdiesteko familia baten ezintasuna (Belaid, 2018, Boemi et al., 2017, Bouzarovski, 2014, Bouzarovski et al., 2016, Maxim et al., 2017, Okushima, 2016, Okushima, 2017, Robinson et al. 2017, Scarpellini et al., 2015 Thomson et al., 2017) bezala definitzen duena. Ikuspegi hau kontuan hartuz, bien arteko lehen elkargunea beharren esparru horretan ezartzea posible liteke. Arestian ikusi dugunez, energia zerbitzuak ezinbestekoak suertatzen dira pertsonen oinarrizko beharrak asetzeko, besteak beste, argiztapena, garbiketa, sukaldaketa eta beroketa batzuk aipatzearen (Haas et al., 2008). Hortaz, ESSren papera pobrezia energetikoari dagokionean, behar energetiko hauek asetzeko modu alternatibo eta sostenigarriak proposatu eta sustatzean egon liteke. Honekin lotuta, García eta Mundó (2014) egileek pobrezia energetikoari era espezifikoan aurre egitea justifikatzeko azaltzen dituzten arrazoi berak, ESSk arazo honetan izan ditzaken jardute lerroak markatzeko ere baliogarria izan liteke. Batetik, pobrezia energetikoaren ondorioak ikustarazten eta energia, bizitza duhin baterako oinarrizko eskubide gisa aitortzeko urratsak ematen lagundu lezake. Bestetik, gabezia energetikoko egoerak ekiditeko neurri, estrategia eta ekintzak aurrera eraman litzake.

Behin elkargune orokorra definituta eta ESSk pobrezia energetikoaren baitan izan ditzakeen jardute lerroak ikusita, analisiari nolabaiteko proiektzioa ematearren, azken hauetan jarriko da fokua, alegia, jardute lerroetan. Bi lerroak era berezian tratatuko dira jarraian.

¹¹ Egun indarrean dagoen ekonomia eredua ere pertsonen beharren menpe legokeela argudiatu liteke, kontsumitzaileen gustu eta beharren arabera antolatzen dela merkatuko eskaintza defendatuz. Dena dela, hainbat egileek adierazi dutenez, besteen artean Galbraith-ek (1958), mekanismoa alderantzizkoa litzateke, kasu askotan, merkatuak pertsonen beharrak sorrazten dituztelarik marketing eta tankera horretako tresnak erabiliz.

3.1. *Energia pobreziaren ondorioak ikustarazi eta energia, bizitza duhin baterako oinarritzko eskubide gisa aitortzeko urratsak ematen lagundu*

ESSk oinarri gisa lukeen printzipio esanguratsuenetariko bat, *lanaren printzipioa* litzateke, bere baitan, *lanaren dimentsio kulturalak* (REAS, 2011) garrantzizko lekua izango lukeelarik. Lanaren dimentsio kulturala aipatzean, enpleguaren eta lanaren arteko bereizketari egingo litzaioke erreferentzia. Izan ere, ESSren baitan, enpleguak, besteren konturako lan kontratuaren forma juridikoa islatuko luke soilik. Aldiz, lana kotzeptuaren bidez, bere funtzio sozial, politiko, ekonomiko eta gizatiarrak azpimarratuko lituzke, inongo forma juridiko edota administratibori lotuta egon gabe (REAS, 2011). Hortaz, ESSk bere analisisian bai merkatuko eta baita merkatuz kanpoko lanak kontuan hartzen dituela argudiatu liteke, modu batean, zainketa eta erreprodukziorako lanei ikusgarritasuna emanez.

Ildo honetatik, Garcia eta Mundó (2014) egileek aipatu bezala, energia ezinbesteko suertatzen da erreprodukziorako lanak aurrera eramateko. Era berean, erreprodukziorako lanak pertsonen garapenerako premiazkoak diren arren —elikadura, higiean, zainketa, etab.—, orokorrean, etxebizitzaren baitan eta ordaindu gabe egiten direnez, sozialki gutxi baloratuak darraite. Esan gabe doa, hein handi batean emakumeek gauzatzen dituztela lan horiek (Garcia eta Mundó, 2014). Aipatu berri dugun egoera honen, Garcia eta Mundó-ren (2014) esanetan, pobrezia energetikoa bigarren leerro batean mantendu izana eragin du, zor zaion garrantzia eman ez zaiolarik.

Horiek horrela, merkatu eta merkatuz kanpoko lanaren dikotomiarekin puskatuz, merkatuz kanpoko lanei zor zaien aintzatespena emateko, pobrezia energetikoaren ondorioak ikustarazteak sendotasuna eman liezaioke auzi honen defentsari. Hortaz, ESSren eta pobrezia energetikoaren artean nolabaiteko sinergiak antzeman litezke zentzu honetan, erreprodukziorako lanak duhintasunez aurrera eramateko gaintitu beharreko arazo gisa planteatu litekeelarik.

3.2. *Gabezia energetikoko egoerak ekiditeko neurri, estrategia eta ekintzak aurrera eraman*

Gabezia energetikoko egoerak ekiditeko ESSko erakundeek hartu ditzazketen neurri, estrategia eta ekintzei dagokienean, hiru fronte nagusi identifika litezke zeinetan ESSk garrantzizko papera izan lezakeen. Horiek, ondorengoak lirateke; identifikazioa, energia horniketa, sentsibilizazioa eta erlazioaturiko jarduerak eta interbentzioa. Jarraian horietako bakoitza era berezian aztertuko da.

3.2.1. IDENTIFIKAZIOA

Pobrezia energetikoa identifikatzeko Dubois (2012) egileak darabiltzan estrategien artean, identifikazio deszentralizatu da horietako bat, «*identifikazio partehartzailea*» (Dubois, 2012, 110. Orr.) terminoa ere erabiltzen duelarik berori erreferentzia egiteko. Estrategia honen muina, pobrezia energetikoaren identifikazioa tokiko aktoreen esku uztea da, horien identifikaziorako kriterioei dagokienean erabateko askatasuna emanaz. Egile beraren esanetan, horiek, tokiko errealitatea gertutik ezagutzen dutenez, pobrezia energetikoa hautemateko gaitasun handiagoa izango lukete.

Hori horrela izanik, ESSri begiratuz gero, pobrezia energetikoa pairatzeko arriskuan dauden kolektibo ezberdinekin lan egiten duten erakundeak ikus litezke. Hauetako askok, pobrezia energetikoaren gaia zuzenean lantzen ez badute ere, balio erantsia eman dezakete onargarria den energia zerbitzu maila bat erdiesteko ezintasuna duten familiak identifikatzeko ahaleginean (Garcia eta Mundó, 2014). Hain zuzen, ESSren baitako erakundeak kolektibo anitzekin lan egiten dutenez —esaterako, adineko pertsonak, haur eta nerabeak, atzeritarrak edota desgaitasun fisiko edo psikikoak dituzten pertsonak—, tokian tokiko errealitatearen ezagutza sakonagoa daukate, eta horrenbestez, pobrezia energetikoko egoeran dauden familia edota gizabanakoak identifikatzeko ahalmen handiagoa dute (Garcia eta Mundó, 2014).

3.2.2. ENERGIA HORNIKETA, SENTSIBILIZAZIOA ETA ERLAZIONATURIKO JARDUERAK

Azken urte hauetan, energia hornikuntzaren alorrean energia berriztagarrietako kooperatibak —EBK aurrerantzean— hedapen esanguratsua bizi izan dutela esan liteke. Kanada, AEB, Erresuma Batua, Danimarka eta Alemanian fenomeno honek dimentsio esanguratsua lortu du (Heras-Saizarbitoria et al., 2018), eta eskala txikiago batean bada ere, gurera ere ailegatu dela esan liteke. Adibide gisa, estatu espainiarreko energia berriztagarrien hornikuntzarako bi kooperatiba handienek, Som energia eta GoiEner, 22.045 eta 3.590 bazkide zituzten hurrenez hurren 2016 urtean, guztira 3.598 eta 28.206 kontratu kudeatzen zituztelarik (Jaio Gabiola et al., 2016). Gisa honetako ekimenak, ESSren baitan kokatuko lirake, egituraketa kooperatiboa izateaz gain, horietako askok izaera eraldatzaile nabarmena baitute. Horren adibide dira aurrez aipatu ditugun bi kooperatiba horiek, beren misioan % 100 berriztagarria den energia modelo batera jotzeko desira (Jaio Gabiola et al., 2016).

Iturri berriztagarrietako energiaren kontsumoari bultzada emateaz gain, modelo energetikoan transformazio sakonak eragiteko potentziala duten

agente gisa kontsideratu litezke EBKk. Izan ere, Heras-Saizarbitoria et al. (2018) egileek adierazi bezala, herrialde industrializatu gehientsuenetako energia sektoreak estatu edota korporazioen menpe egon dira, ekoizpen eta hornikuntzak kontzentrazio maila handia erakutsi duelarik. Egile berdinen esanetan, EBKk, tokian tokiko eta komunitate mailan txertatutako ekime-nak dira, eta hortaz, energia sistema deszentralizatu baterako lehen zuta-rriak ezarriko lituzketela argudiatu liteke.

Egungo eredu energetikoaren eta pobrezia energetikoaren arteko lotu-retan sakonduz, Chester (2014) egileak, kausalitate indartsua dagoela argu-diatzen du bien artean, pobrezia energetikoaren gorakadaren errua energia sektorearen liberalizazioari egotziz. Testuinguru honetan, beraz, EBKk ma-rrazten duten etorkizuneko modelo energetiko deszentralizatuak, pobre-zia energetikoaren gaiarekin tentuz jokatu beharko lukeela iritzi da. Honen harira, Walker (2008) egileak, energia sistema deszentralizatu eta pobre-zia energetikoaren arteko loturak aztertuz, elkargune positibo eta negati-boak identifikatzen ditu. Negatiboekin hasiz, batetik, energia ekoizteko beharrezko kapital ondasunen kostu altuak azpimarratzen ditu. Horre-kin batera, komunitate mailako instalakuntza hauek duten konplexutasun maila eta *know how* beharra oztopo gisa ikusten ditu. Azkenik, gizartearen zenbait segmentutan, zehazki, alokairuan bizi direnentzat, sistema hau aplikagarritasun zailekotzat hartzen du, jabeek inbertsio hauek egiteko ez-kortasuna izango dutela aurreikusten du eta. Alderdi positiboetara igaroz, lehenik, energia zirkuitu laburragoek eragingo lituzketen aurrezkiak ditu mintzagai, hots, energia merkeago lortuko litzatekeela argudiatzen du. Bes-tetik, fidagarritasun handiagoko sistema litzatekeela defendatzen du, sare nagusiaren mozketen aurrean, energia erreserba batekin kontatzea posible izango delako.

Etorkizuneko modelo energetiko hipotetikoak albo batera utziz eta egungo testuingurura bueltatuz, aipagarria da, Europako Batzordeak 2009an indarrean jarritako direktiba bat¹², zeinaren bitartez, EBko esta-tuak pobrezia energetiko arriskuan dauden familia eta gizabanakoei energia hornikuntza bermatzera behartuak dauden (Jaio Gabiola et al., 2016). Gi-da-lerro juridiko honen pean, Espainian *bono social* delakoa jarri zen mar-txan 2009 urtean bertan, aurrez definituriko hainbat ezaugarri betetzen dituzten gizabanakoei, faktura elektrikoan % 25eko deskontua aplikatzen diena (Jaio Gabiola et al., 2016). *Bono social* delakoaren atzerketa, lan hon-en esparrutik haratago doan arren, analisiaren norabidea zehazteko bere ezaugarri adierazgarri baten berri ematea komenigarria ikusten da. Zehazki, erreferentziatzko komertzializatzaile (*Comercializadoras de referencia*) bezala

¹² 2009ko Uztailaren 15eko 2009/72/CE direktiba.

katalogatutako energia hornitzaileak daude soilik legez *bono social* delakoa ematera behartuak (Jaio Gabiola et al., 2016). Horrenbestez, EBKk ez leudeke hizpide dugun deskontua aplikatzeko legalki derrigortuak egongo. Are gehiago, Jaio Gabiola et al. (2016) egileek adierazten dutenez, ez dago Espainian *bono social* delakoa eskaintzen duen EBKrik.

Jaio Gabiola et al. (2016) egileek hiru arrazoi nagusi identifikatzen dituzte bazkide zaurgarrienei tarifa murriztua ez eskaintzeko. Lehena, EBKen ibilbide laburreratik, —2010 urteaz geroztik sortuak izan baitira denak— baliteke oraindik auzi hau ez planteatu izana da. Bigarren arrazoia, oraindik, irabazi ekonomikoen maila, neurri horien aplikagarritasuna ziurtatzeko haina ez izatea da; eta hirugarrena eta azkena, gisa honetako tarifa baten eskaintza EBKn lehenasunetako bat ez izatea da. Behin errealitate honen atzean egon litezkeen arrazoi posible batzuk ikusita, pentsa liteke, energia hornikuntzari dagokionean ESSko erakundearen jarduna pobrezia energetikoaren murrizketarekin bateragarria ez dela, edota are gehiago, fenomenoaren anplifikazioa eragingo lukeela. Honen aurrean, esan liteke, ESSren ezaugarri den Irabazi Asmorik Gabekoa izatearen printzipioak (REAS, 2011) egoera irauli lezakeela, EBKen eta pobrezia energetikoaren artean sinergiak sortuz.

Ezer baino lehen, Irabazi Asmorik Gabeko printzipioaren nondik norakoak aipatzea komenigarri ikusten da. REAS (2011) erakundearen arabera «*sortzen dugun aberastasuna banatzea da. Emaitzek gizartearen zerbitzura egon behar dute eta ez kapital pribatuaren metaketaren zerbitzura*» (REAS, 2011, 10. Orr.), hau da, irabaziak sozializatzea dela printzipio honen muina argudiatu liteke. Eraunde berberak, «*lor litezkeen irabaziak ekimen ekonomikoaren iraunkortasuna hobetzeko, proiektu sozialak bultzatzeko, ekimen solidario berrietarako edo garapenerako lankidetzeta-programetarako inbertitzea*» (REAS, 2011, 10. Orr.) proposatzen ditu irabazien sozializazio bide bezala. Hartara, Irabazi Asmorik Gabeko izateak, EBKei pobrezia energetikoa murrizteko neurriak hartzeko tartea emango lieke, modu honetan bien artean lotura sendoa ezarriz.

3.2.3. INTERBENTZIOA

Aurrez aipatu dugunez, ESSko erakundeak gizarteko kolektibo anitzekin egiten dute lan, horietako asko pobrezia energetikoa pairatzeko zaurgarritasun egoeran daudelarik (Garcia eta Mundó, 2014). Horrenbestez, aurrez aipatzen genuen identifikazio lanetik haratago, ESSko erakundeak kolektibo horiek osatzen dituzten familia eta gizabanakoekin harreman zuzena dutenez, pobrezia energetikoari aurre egiten lagundu diezaiekete interbentzio zuzenaren bitartez. Interbentzio hauek forma oso ezberdinak hartu ditzakete, Garcia eta Mundó (2014) egileek, jarraian zerrendetuko

diren kolektiboekin interbentzio potentzial handia aurreikusiko lukete: Adineko pertsonak, haur eta nerabeak, etorkinak eta desgaitasun edota gai-xotasun kronikoak dituzten pertsonak.

4. Ondorioak

Lan honetan zehar ikusi denez, pobrezia energetikoaren gaiak interpretazio eta ikuspuntu ugari ditu aztergai den fenomenoaren alderdia edozein delarik ere. Ezaugarri hau dela medio, literaturan, adostasun eza eta gehiegizko barreiaketa gailentzen dira, fenomenoaren ulermenerako edozein hurbilketa saio nabarmenki zailduz. Testuinguru honetan, lan honen egilearen partetik, adostasuna sortuko duen hurbilketa teoriko baten beharra hautematen da. Horretarako, marko bateratu horrek aurkeztu litzazkeen ezaugarrietako batzuk identifikatuko dira jarraian.

Kontzeptualizazioaren aldetik, energia zerbitzuen ikuspuntutik marko bateratu horretarako lehen oinarriak jarri direla ikusi da. Ikuspegi dikotomikoaren aurka joan beharrean, ikuspegiaren erdigunean kokatzen diren onarpenak beste marko baten barruan sartzen dituela esan daiteke. Hau da, energia zerbitzuen ikuspuntuak ez du ukatzen Herrialde Garatu eta Garapen Bidekoen artean pobrezia energetikoak oso bestelako ezaugarriak aurkezten dituenik. Aldiz, pobrezia energetikoak aurkeztu ditzazkeen forma ezberdinak onartuz, marko analitiko berdinarean pean aztertzen ditu. Are gehiago, garapen ekonomiko mailak ez ezik, beste hainbat faktorek pobrezia energetikoaren baitan eragin dezakeen heterogeneotasuna jasotzeko aukera emango luke hurbilketa honek. Aztertu denez, energia zerbitzuen ikuspegiaren baitan, oinarritzko tresna, zaurgarritasun faktoreak lirateke. Beraz, Bouzarovski eta Petrova (2015) egileek proposatu bezala, edozein eremu geografikotan pobrezia energetikoa aztertzeko baliogarriak izango diren zaurgarritasun faktoreak barneratu beharko lirateke. Horiek horrela, etorkizunean, ahalik eta osatuena izango den zaurgarritasun faktoreen zerranda bat osatzeko beharra ikusten da. Honek, marko teoriko bateratu bat eraikitzeko ahaleginari bultzada handia emango liokeela iritzi da.

Etorkizunari begira eta lan honetako ondorioetatik eratorrita, pobrezia energetikoaren inguruan gauzatu litezkeen bi lan lerro aipa litezke; Pobrezia Energetikoa ikuspegi sozio-ekonomiko integratzaile batetik sakonean aztertzea eta bere neurketarako proposamen zehatzak egitea, hurrenez hurren. Lehenengo lan lerroari helduz, literatura akademiko eta grisa oinarri hartuta, fenomenoaren kontzeptualizazio ariketa bat garatzeko aukera aurkezten da gaiaren inguruko alderdi esanguratsuenak jaso; hala nola, definizioa, tipologia, nazioarteko egoera, EAEn eta Estatuan izandako harrera, neurketa eta adierazleak. Aipatu gisa, orain arte argitaratutako lanek, ikus-

puntu desberdinetatik aztertu dute Pobrezia Energetikoaren gaia, eta ondorioz, heterogeneotasuna, gehiegizko barreiaketa eta adostasun eza gailendu dira. Horrenbestez, gaiaren inguruan aritzen diren artikuluko akademiko eta literatura grisaren bilduma esanguratsua den arren, oraindik ez da azaldu Pobrezia Energetikoa ulertzeko modu ezberdinak era ordenatu eta sistematikoan biltzen dituen lanik. Gauzak horrela, etorkizunean jorrazteko lan lerro behinenetako bat, Pobrezia Energetikoaren ikuspuntu edo *pentsamendu korronte* ezberdinen printzipio eta postulatuak era ordenatu eta sistematikoan azaltzea da, korronte bakoitzaren baitan orain arte burututako ikerkuntza saiakeren berri emanez.

Behin Pobrezia Energetikoa aztertzeko proposatu diren ikuspegi teoriko ezberdinak jasota, bigarren lan lerroa fenomenoaren ulermena EAEko testuingurura egokitzeko kontzeptualizazio ariketa batekin erlazionatuko litzake. Horretan, Pobrezia Energetikoan eragina izan dezaketen EAEko ezaugarri sozial, teknologiko eta ekonomikoak tentuz kontsideratuko lirateke, kasurako eskuragarri dauden datu empirikoak oinarri hartuta gaia sakonean aztertuz. Behin EAE-rako marko kontzeptuala gorpuztu delarik, Pobrezia Energetikoaren identifikazio eta neurketarako adierazle baten garapenerako oinarri sendoak finkatuta egongo lirateke. Beraz, lan lerro honetatik erator litekeen beste ahalegin interesgarri bat aplikazio praktikoa izango duten tresnak garatzea izango da, hots, Pobrezia Energetikoa identifikatzeko eta neurtzeko adierazle bat proposatzea. Ondoren, EAE mailan, Pobrezia Energetikoaren inzidentzia eta ezaugarri bereiztaileak neurtzeko erabilgarria izan daitekeena. Esanguratsua da, ahalegin hau ez litzatekeela hutsetik hasi behar, izan ere, Eguia Careaga Fundazioaren SiiS-Dokumentazio eta Ikerketa Zentruak, Gipuzkoako Foru Aldundiaren enkarguz, *Pobrezia Energetikoaren Txostenak* gauzatu baititu 2012, 2014 eta 2018 urteetarako. Horrenbestez, nolabaiteko oinarri estatistikoa erabilgarri egongo litzateke.

Estimazio horietarako erabiliko litekeen oinarri estatistikoa bera hartuz, beste analisi interesgarri baterako atea zabaltzen da. Esate baterako, EAEko testuinguruan, Pobrezia Energetikoa zein punturaino izan daitekeen pobrezia orokorretik bereizitako fenomeno aztertzeko aukera azaltzen da. Ahalegin horrek, ezinbestean, pobrezia-aren inguruko gogoeta teorikoa eskatzen badu ere, ikerketaren helburu zehatzetatik haratago doanez, pobrezia-aren inguruko literatura esanguratsuak markatutako printzipioetara mugatuko da gudiaketa.

Mintzagai izan ditugun etorkizuneko bi lan lerro potentzial hauek erabakitzaile publikoentzako izan dezakeen garrantzia ikusirik, beren inplikazioa lortzeko berebiziko garrantzia izango luke.

5. Eskerrak

Egileak eskerrak eman nahi dizkio EHUko Iñaki Heras irakasleari artikuluari buruz egindako iradokizunengatik. Artikulu hau Eusko Jaurlaritzak finantzaturiko GIC 15/176 ikerketa-taldearen emaitza bat da.

6. Bibliografia

- Abel-Smith, B., & Townsend, P. (1965). *The poor and the poorest*. G. Bell & Sons Limited.
- Albaladejo, Á. F., & Berenguer, C. M. (2016). Los movimientos sociales en las agendas mediática y política en España: el caso de la PAH. *OBETS: Revista de Ciencias Sociales*, 11(1), 165-185.
- Aristondo, O., & Onaindia, E. (2018). Counting energy poverty in Spain between 2004 and 2015. *Energy Policy*, 113, 420-429.
- Assembly, U. G. (1948). Universal declaration of human rights. *UN General Assembly*.
- Atsalis, A., Mirasgedis, S., Tourkolias, C., & Diakoulaki, D. (2016). Fuel poverty in Greece: Quantitative analysis and implications for policy. *Energy and Buildings*, 131, 87-98.
- Belaïd, F. (2018). Exposure and risk to fuel poverty in France: Examining the extent of the fuel precariousness and its salient determinants. *Energy Policy*, 114, 189-200.
- Boemi, S. N., Avdimiotis, S., & Papadopoulos, A. M. (2017). Domestic energy deprivation in Greece: A field study. *Energy and Buildings*, 144, 167-174.
- Bouzarovski, S., & Petrova, S. (2015). A global perspective on domestic energy deprivation: Overcoming the energy poverty–fuel poverty binary. *Energy Research & Social Science*, 10, 31-40.
- Bouzarovski, S. (2014). Energy poverty in the European Union: landscapes of vulnerability. *Wiley Interdisciplinary Reviews: Energy and Environment*, 3(3), 276-289.
- Bouzarovski, S., Tirado Herrero, S., Petrova, S., & Ürge-Vorsatz, D. (2016). Unpacking the spaces and politics of energy poverty: Path-dependencies, deprivation and fuel switching in post-communist Hungary. *Local Environment*, 21(9), 1151-1170.
- Bueno Mendieta, Gorka. (2007). *Energia urriko mundu baterako gida*. Manu Robles-Arangiz institutua, Bilbao.
- Buzar, S. (2007). When homes become prisons: the relational spaces of post-socialist energy poverty. *Environment and Planning A*, 39(8), 1908-1925.
- Chaton, C., & Lacroix, E. (2018). Does France have a fuel poverty trap?. *Energy Policy*, 113, 258-268.
- Chester, L., & Morris, A. (2011). A new form of energy poverty is the hallmark of liberalised electricity sectors. *Australian Journal of Social Issues*, 46(4), 435-459.

- Chester, L. (2014). Energy Impoverishment: Addressing Capitalism's New Driver of Inequality. *Journal of Economic Issues*, 48(2), 395-404.
- Damián, A. (2009). A dónde nos ha llevado el enfoque relativo de la pobreza de Peter Townsend (Fundamentos y Debate).
- Day, R., Walker, G., & Simcock, N. (2016). Conceptualising energy use and energy poverty using a capabilities framework. *Energy Policy*, 93, 255-264.
- Dubois, U., & Meier, H. (2016). Energy affordability and energy inequality in Europe: Implications for policymaking. *Energy Research & Social Science*, 18, 21-35.
- Dubois, U. (2012). From targeting to implementation: The role of identification of fuel poor households. *Energy Policy*, 49, 107-115.
- Galbraith, John Kenneth. «The affluent society.» *New York, New American Library* (1958).
- García, M., & Mundó, J. (2014). La energía como derecho. Cómo afrontar la pobreza energética.
- Gerbery, D., & Filčák, R. (2014). Exploring multi-dimensional nature of poverty in Slovakia: access to energy and concept of energy poverty. *Ekonomicky Casopis*, 62(6), 579-97.
- Gouveia, J. P., Seixas, J., & Long, G. (2018). Mining households' energy data to disclose fuel poverty: lessons for Southern Europe. *Journal of Cleaner Production*.
- Haas, R., Nakicenovic, N., Ajanovic, A., Faber, T., Kranzl, L., Müller, A., & Resch, G. (2008). Towards sustainability of energy systems: A primer on how to apply the concept of energy services to identify necessary trends and policies. *Energy Policy*, 36(11), 4012-4021.
- Healy, J. D., & Clinch, J. P. (2002). Clinch: Fuel Poverty in Europe: A Cross Country Analysis Using A New Composite Measurement. In *Environmental Studies Research Series Working Papers*.
- Herrero, S. T. (2017). Energy poverty indicators: A critical review of methods. *Indoor and Built Environment*, 26(7), 1018-1031.
- Heras-Saizarbitoria, I., Saéz, L., Allur, E. & Morandeira, J. (2018): *The Emergence of Renewable Energy Cooperatives in Spain: A Review*
- Hills, John (2011) *Fuel poverty: the problem and its measurement*. CASE report, 69. Department for Energy and Climate Change, London, UK.
- Hills, J. (2012). Getting the measure of fuel poverty: Final Report of the Fuel Poverty Review.
- Jaio Gabiola, E., Paredes gázquez, J. D., & Sánchez Rodriguez, J. A. (2016). El bono social y las cooperativas energéticas verdes: situación y perspectivas. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, (122).
- Legendre, B., & Ricci, O. (2015). Measuring fuel poverty in France: Which households are the most fuel vulnerable?. *Energy Economics*, 49, 620-628.
- Lenz, N. V., & Grgurev, I. (2017). Assessment of energy poverty in new European Union member states: The case of Bulgaria, Croatia and Romania. *International Journal of Energy Economics and Policy*, 7(2)

- Li, K., Lloyd, B., Liang, X. J., & Wei, Y. M. (2014). Energy poor or fuel poor: What are the differences?. *Energy Policy*, 68, 476-481.
- Liddell, C. (2012). The missed exam: Conversations with Brenda Boardman. *Energy Policy*, 49, 12-18.
- Maxim, A., Mihai, C., Apostoae, C. M., & Maxim, A. (2017). Energy poverty in Southern and Eastern Europe: Peculiar regional issues. *European Journal of Sustainable Development*, 6(1), 247.
- Maxim, A., Mihai, C., Apostoae, C. M., Popescu, C., Istrate, C., & Bostan, I. (2016). Implications and measurement of energy poverty across the European Union. *Sustainability*, 8(5), 483.
- Middlemiss, L. (2017). A critical analysis of the new politics of fuel poverty in England. *Critical Social Policy*, 37(3), 425-443.
- Miniaci, R., Scarpa, C., & Valbonesi, P. (2014). Energy affordability and the benefits system in Italy. *Energy Policy*, 75, 289-300.
- Modi, V., McDade, S., Lallement, D., & Saghir, J. (2005). Energy services for the Millennium Development Goals. *Energy services for the Millennium Development Goals*.
- Nussbaum, M. C. (2001). *Women and human development: The capabilities approach* (Vol. 3). Cambridge University Press.
- Okushima, S. (2017). Gauging energy poverty: A multidimensional approach. *Energy*, 137, 1159-1166.
- Okushima, Shinichiro. «Measuring energy poverty in Japan, 2004-2013.» *Energy Policy* 98 (2016): 557-564.
- O'Meara, G. (2016). A Review of the Literature on Fuel Poverty with a Focus on Ireland. *Social Indicators Research*, 128(1), 285-303.
- Papada, L., & Kaliampakos, D. (2017). Energy poverty in Greek mountainous areas: a comparative study. *Journal of Mountain Science*, 14(6), 1229-1240.
- Papada, L., & Kaliampakos, D. (2016). Measuring energy poverty in Greece. *Energy Policy*, 94, 157-165.
- Pérez de Mendiguren, Juan Carlos, Enekoitz Etxezarreta Etxarri, and Luis Guridi Aldanondo. «¿De qué hablamos cuando hablamos de Economía Social y Solidaria? Concepto y nociones afines.» *Comunicación presentada a las XI Jornadas de Economía Crítica* (2008): 27-29.
- Petrova, S., Gentile, M., Mäkinen, I. H., & Bouzarovski, S. (2013). Perceptions of thermal comfort and housing quality: exploring the microgeographies of energy poverty in Stakhanov, Ukraine. *Environment and Planning A*, 45(5), 1240-1257.
- Phimister, E. C., Vera-Toscano, E., & Roberts, D. J. (2015). The dynamics of energy poverty: evidence from Spain. *Economics of Energy & Environmental Policy*.
- REAS-Red de redes de economía alternativa y solidaria (2011). *Carta de la Economía Solidaria*.

- Robinson, C., Bouzarovski, S., & Lindley, S. (2017). 'Getting the measure of fuel poverty': The geography of fuel poverty indicators in England. *Energy Research & Social Science*.
- Roberts, D., Vera-Toscano, E., & Phimister, E. (2015). Fuel poverty in the UK: Is there a difference between rural and urban areas?. *Energy policy*, 87, 216-223.
- Sánchez, C. S. G., Mavrogianni, A., & González, F. J. N. (2017). On the minimal thermal habitability conditions in low income dwellings in Spain for a new definition of fuel poverty. *Building and Environment*, 114, 344-356.
- Scarpellini, S., Rivera-Torres, P., Suárez-Perales, I., & Aranda-Usón, A. (2015). Analysis of energy poverty intensity from the perspective of the regional administration: Empirical evidence from households in southern Europe. *Energy policy*, 86, 729-738.
- Schumacher, K., Cludius, J., Forster, H., Greiner, B., Hunecke, K., Henkmann, T., & Van Nuffel, L. (2015). How to end Energy Poverty? Scrutiny of Current EU and Member States Instruments. European Parliament's Committee on Industry, Research and Energy.
- Thomson, H., Bouzarovski, S., & Snell, C. (2017). Rethinking the measurement of energy poverty in Europe: A critical analysis of indicators and data. *Indoor and Built*.
- Thomson, H., & Snell, C. (2013). Quantifying the prevalence of fuel poverty across the European Union. *Energy Policy*, 52, 563-572.
- Townsend, P. (1979). *Poverty in the United Kingdom: a survey of household resources and standards of living*. University of California Press.

Ponentziak / Ponencias

Etxebizitzarako eskubidea

The right to housing

Aitziber ETXEZARRETA

Ekonomia Aplikatua i Saileko Irakasle Agregatua. UPV/EHU
Gezikiko Kidea
Etxebizitzarako Eskubidea

DOI: 10.1387/revs.20523

Aurkibidea: 1. Etxebizitza eskubidearen errekonozimendu formala.— 2. Etxebizitza eskubidearen bermearen bilakaera EAEn. 2.1. Bilakaera historikoa: 2015 arteko Etxebizitza Plan Gidariak. 2.2. 2015eko Etxebizitza Legea 3/2015 Legea, ekainaren 18koa, Etxebizitzarena. 2.3. Azken Etxebizitza Plan Gidaria, 2018-20.— 3. Erabilera lagapena etxebizitzan, politika publiko berrien ardatz? Esperientzia pilotua: Donostiako Txominen.—4. Bibliografia.—Eranskina.

Laburpena

Etxebizitza, ondasun berezia eta konplexua da inondik ere. Ondasun ekonomikoa izateaz gain, (kontsumo eta inbertsio ondasuna, alegia) edozein gizabanakorentzat oinarri-oinarrizko beharrezana da, edozein gizabanako eta familiaren bizitza garatzeko ezinbesteko baldintza. Etxebizitza, gainera, oinarritzko eskubidea ere bada nonnahi, giza-eskubidea eta eskubide soziala da aldi berean han hemengo arautegi eta legedietan.

Bestalde, etxebizitza, puzzle zabalago eta konplexuago bateko pieza da, gure herri eta hiriak osatzen dituen osagai nagusietakoa izaki. Ez dago etxebizitzarik hiririk gabe, ezta hiririk etxebizitzarik gabe (Muxi, Z, 2012: 151). Hain zuzen ere, gure inguruko etxebizitza sarea, hainbat faktorekin hertsiki lotua dago: gure eredu ekonomikoaren bilakaera, lurralde antolamenduarena eta botere publikoek aurrera eramandako politikena, besteak beste.

Horren guztiaren ondorioz, etxebizitza eskubidea, beste eskubide sozial asko bete daitezten aurrebaldintza gisa ulertu beharra dago (osasuna, hezkuntza, eta abar). Eta era berezian hiriarekiko eskubidea, munduko biztanleriaren portzentaje hazkor bat hirietan bizi baita. Hirien antolamendua eta espazioa ez dira neutroak, eta ingurugiro ardatzetik, zein klabe sozialetik eta generotik ondo aztertu beharreko arloak dira.

Abstract

Housing is a special, yet complex, commodity. Apart from being an economic good (i.e. a consumer and capital good), it is also a basic need for any person, and is an essential condition to be able to develop any person or family's life. Housing is also a fundamental right everywhere; it is both a human right and a social right embedded in the rules and laws of many places.

Furthermore, housing is a piece of a much broader and more complex puzzle, as it is one of the main elements that make up our towns and cities. There is no housing without a city, no city without housing (Muxi, Z, 2012: 151). In fact, the network of housing that surrounds us is closely linked to a number of factors: the evolution of our economic model, developments in spatial planning and the policies carried out by public authorities, among others.

For all these reasons, the right to housing must be understood as an essential prior condition to ensure many other social rights are respected (health, education, etc.). In particular, the right to the city must be respected, as a growing percentage of the global population now live in cities. City planning and space are not neutral, and they represent areas to be carefully studied both from an environmental perspective and from social and gender viewpoints.

1. Etxebizitza eskubidearen errekonozimendu formala

Nazioarteko eremuan, eskubide sozialen nazioarteko aitortza 1948an egin zuen Nazio Batuen Asanblada Orokorrak (*declaración Universal de Derechos Humanos*). Bertan, eskubide zibil eta politikoez gain eskubide sozial batzuk aitortzen dira, bizi-maila nahikoa izateko eskubidea, Osasuna eta ongizatea, eta etxebizitza izateko eskubidea, besteak beste. Geroztik, garatu egin dira aipatu eskubideak, eta etxebizitzaren kasuan, eskubide honek beste eskubide batzuekin dituen interrelazioak nabarmendu dira (pertsonei duintasuna, intimitatea, Osasuna eta abar).

Etxebizitza eskubidea ere Europako Gutun Sozialesan aitortua dago, eta honen Gutun Sozial berrikusian ere bai. Bertan, estatuei egozten zaie etxebizitzarako sarbidea errazteko zeregina, etxerik gabeko egoerak ekidin eta erraztekoa, eta baliabide nahikoak ez dituzten pertsonen etxebizitza prezio eskuragarriak lortzekoa.

Gutun Konstituzionaletan, batik bat II mundu gerratearen ostean onarturiko Konstituzioetan, Estatu Sozialaren forma konstituzionalizatu zen, eta etxebizitza eskubidea barne hartu zen. Era honetan, eskubide sozialak aitortzean, gizabanakoaren oinarriko beharrak desmerkantilizatu ziren, eta merkatuaren legetik at mekanismo birbanatzaileak hartatu ziren (Garrido, 2012: 23).

Etxebizitza eskubidea, hortaz, eskubide sozial gisa garatu zen Ongizate Estatuaren garapenean, baina Europako Estatu gehienetan, zailtasun handiekin. Hain zuzen ere, Europako herrialde gehienetan, etxebizitzaren adarra Ongizate Estatuaren adarririk ahulenetakoa izan da. Estatu Konstituzional gehienak, espainola kasu, etxebizitzarako eskubide konstituzionala sartu zuten, baina eduki ahulekoa.

Azken batean, herrialde gutxi batzuen salbuespenarekin, ez da existitu etxebizitza oinarritzko eskubidea babestuko zukeen balio konstituzionaleko printzipiorik, Jabegoaren kasuan eman den gisan. Horren partez, balio konstituzionaleko helburu gisa finkatu da, botere publikoei esku hartzeko mandatuarekin (Garrido, 2012:25).

Etxebizitza eskubidearen errekonozimendua Espainian, Konstituzioaren 47 artikuluan dago:

«Español guztiek bizitza duin eta egokizko bat izateko eskubidea dute. Botere publikoek behar diren baldintzak bultzatuko dituzte eta arau erakoak ezarriko eskubide hau egiaztatzeko, lurraren erabilpena arautuz interes orokorraren arabera espekulazioa baztertzeko. Erkidegoak erakunde publikoetako hiri ekintzek dakartzaten plusbalietan parte hartuko du.»

Azkenik, zenbait autonomia erkidegok etxebizitza eskubidean haratago joateko eta galdagarri bihurtzeko saiakerarik egin dute azken hamarkadan: hala Andaluzia, Katalunia eta Euskal Autonomia Erkidegoak, eta laster onartuko direnak, Aragonen kasu. Eta honen atzean etxebizitza benetako eskubide efektibo bat izateko saiakera dago, helburu bat izatetik haratago.

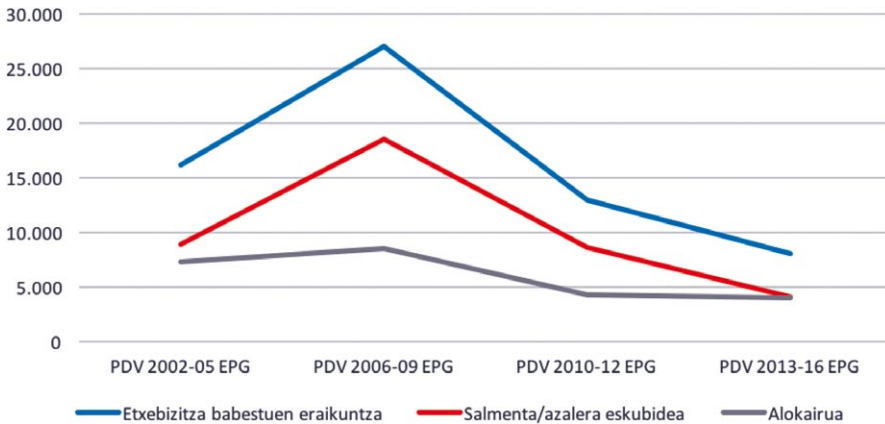
2. Etxebizitza eskubidearen bermearen bilakaera EAEn

2.1. Bilakaera historikoa: 2015 arteko Etxebizitza Plan Gidariak

Etxebizitza eskubidearen bermeari dagokionez, EAEn milurteko berriarekin ahalegin hazkorra egin zen etxebizitzaren arazoari bultzada publikoa zuen irtenbidea bilatzeko. Honela, etxebizitza plan zuzendariak bihurtu ziren aipatu bultzada horren ardatz nagusi (2002-05, 2006-09, 2010-13, 2013-16), eta ziklo ekonomiko hedakorreko urteetan, esfortzu ekonomiko progresiboa egin zen zentzu honetan, hain zuzen ere, 2002-05 eta 2006-09 Etxebizitza Plan Gidarietan bultzada handia eman zitzaion etxebizitza politikari. Aldiz, depresio handiaren albotik aurkako joera gailendu da eremu honetako alderdi gehienetan ere.

1. Grafikoa

Etxebizitza Plan Zuzendarien erreposoa, edukitze-eraren arabera
(2002-2016)



Iturria: autoreak egina, Ingurumen, Lurralde Plangintza eta Etxebizitza Sailaren datuetatik.

Hala, etxebizitza babestuen eraikuntza, 2002-05 Plan Gidarian 16.200 izatetik 2006-09an 27.000 izatera pasa zen. Etxebizitza berri babestuen eraikuntza bilakatu zen, hain zuzen ere, gure testuinguruko etxebizitza politikaren ardatz nagusia, eta etxebizitza merkatuan eragiteko asmoz ekindako bide zehatz bat. Horrela, hazkunde ekonomiko garaietan baliabide eta helburu handiagoz hornitu baziren ere Etxebizitzarako Plan Gidariak, etxebizitza berri babestuen eraikuntzan zentratu, krisiaren ostean aurrekontu murriztuak eta helburu txikitzeak etorri ziren. Hala, 2010-12 Plan Gidarian erditik behera jaitsi zen eraikuntzako helburua, 12.950era, eta 2013-16ko Plan Gidarian, are gehiago murriztu zen, 8.000ra.

Eduki-erari edo tenentzia errejimenari dagokionez, Plan Gidari guztietan gailendu dira jabetzan (edota gero azalera-eskubidean) esleitu-tako etxebizitzak. Honi loturik, 1. Taulak adierazten digu alokairuak eraikuntza osoaren gainean duen portzentajea 2002-05ean %45,1koa izan zela, 2006-09ean %31,5koa, 2010-12an %33,2koa eta 2013-16an %49,4koa.

1. Taula

Etxebizitza Plan Gidarien errepassoa (edukitze-era), (2002-2016)

	2002-05	2006-09	2010-12	2013-16
Etxebizitza babestuen eraikuntza	16.200	27.000	12.950	8.000
Salmenta / azalera eskubidea	8.900	18.500	8.650	4.050
Alokairua	7.300	8.500	4.300	3.950
Alokairuaren % eraikuntza osoan	%45,1	%31,5	%33,2	%49,4

Iturria: autoreak egina, Ingurumen, Lurralde Plangintza eta Etxebizitza Sailaren datuetatik.

Bilakaera horren beraren aurpegi desberdinak adierazten ditu atxikitako 2. Taulak, bestalde, etxebizitza babestuen eraikuntzako datuaren bilakaeraren gora-behera aztertzen dugunean planez plan (16.200 etxebizitza eraiki 2002-05ean, 27.000 etxebizitza eraiki 2006-09ean; eta 12.950 2010-12an eta 8.000 2013-16an, hurrenez hurren). Bilakaeraren patroia berbera errepikatzen da lurzoru erosketako datuei erreparatzen diegunean ere, 22.600 eta 24.000, hurrenez hurren goraldi garaian, eta 12.100 eta 3.000, hurrenez hurren krisialdiaren albotik.

Aldiz, etxebizitza hutsa mugiarazteko programek eta birgaikuntzako eskuhartzeek alderantzizko bilakaera jasan dute, eta ugaritu egin dira krisialdi ekonomikoaren osteko planetan (etxebizitza hutsari loturiko zifren bilakaera 5.000 eta 5.000 izan zen goraldi garaian, eta krisialdi garaian, 6.817 eta 8.080koa; eta, hurrenez hurren, birgaikuntzako eskuhartzeak honela zenbatu dira: 29.000, 51.250, 52.900, eta 73.400).

2. Taula

Etxebizitza Plan Zuzendarien errepassoa, partida nagusiak (2002-2016)

	2002-05	2006-09	2010-12	2013-16
Etxebizitza babestuen eraikuntza	16.200	27.000	12.950	8.000
Lurzoru erosketak	22.600	24.000	12.100	3.000
Etxebizitza Hutsa (BIZ+ASAP)	5.000	5.000	6.817	8.080
Birgaikuntza	29.000	51.250	52.900	73.400

Iturria: autoreak egina, Ingurumen, Lurralde Plangintza eta Etxebizitza Sailaren datuetatik.

Bestalde, agente sustatzaileei erreparatuz, Sailek zuzenean sustaturiko etxebizitzaren beherakada, 2006-09ko 10.950 etxebizitzatik, 2010-12ko 6.700era eta 2013-16ko 3.600ra izan zen. Baina aldiz, udaletxeek zuzenean sustaturiko etxebizitzaren gainbehera askoz nabarmenagoa izan zen, 2006-09ko 10.950etik 2010-12ko 1.550 eta 2013-16ko 1.000ra hain zuzen ere.

3. Taula

Etxebizitza Plan Zuzendarien errepaso (agente sustatzailearen arabera)

	2002-05	2006-09	2010-12	2013-16
Etxebizitza babestuen eraikuntza	16.200	27.000	12.950	8.000
Sailak/Sozietateak	8.350	10.300	6.700	3.600
Udaletxeak	7.850	10.950	1.550	1.000
Pribatuak	—	5.750	4.700	3.400

Iturria: autoreak egina, Ingurumen, Lurralde Plangintza eta Etxebizitza Sailaren datuetatik.

Babesturiko etxebizitzaren bilakaerak, laburbilduz, 2000. Urtetik aurrera goranzko joera azaldu zuen, 2007an goia joz: 7.310 babesturiko etxebizitza hasi ziren. Orduz geroztik beherantz joan zen babesturiko etxebizitzaren eraikuntza, 2015 urtean mailarik apalena erregistratu arte: 1.081 etxebizitza babestu hasi ziren. 2016 urtean 1.331 babesturiko etxebizitza berri hasi ziren.

Alokairu erregimenean berriz, patroia nahiko antzerakoa izan da, baina beti ere, maila apalagotan: 2007an eman zen erregistrorik altuena 1.842 etxebizitza berri hasi zirenean alokairu sektorerako bideratzeko, eta 2015ean erregistrorik apalena 185 etxebizitza berri hasi zirenean EAEko alokairu publikoaren parkea elikatze aldera. 2016an 364 etxebizitza hasi ziren aipatu zioarekin.

Hala, etxebizitzan egindako gastu publikoari erreparatzen badiogu, garbi ikusten da 2001 urtetik 2010era emaniko goranzko joera (117 milioi eurotik 362,7 milioi eurora igo zen etxebizitzan egindako gastu publiko osoa¹, Ingurumen, Lurralde Plangintza eta Etxebizitza Saila, 2018).

Zentzu honetan, 2010-13 Plan Gidariak, eta ondoren, 2013-16 Plan Gidariak austeritate garaia islatu zituzten, eta depresio handiaren ostean etxebizitza politikan eginiko gastua nabarmen erori zen plan Gidarien laburpenetan garbi ikusten den moduan.

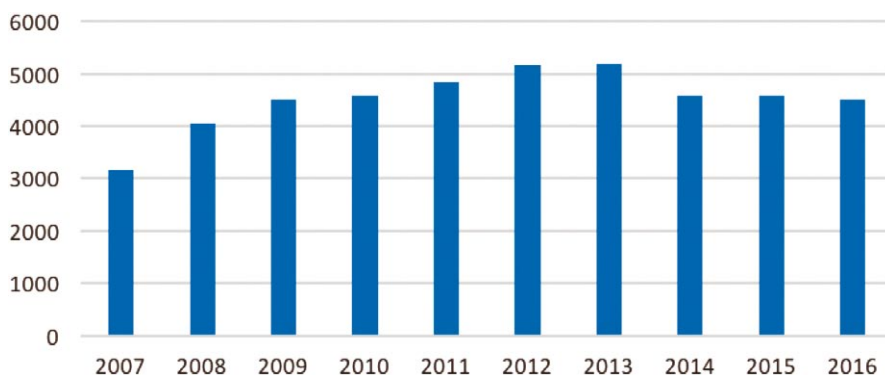
Ondorioz, azken hamarkadan babesturiko alokairuko merkatuan ez da goraldi esanguratsurik izan, azken grafikoan ikusten den moduan. Hortaz,

¹ Gastu publiko osoan barne hartzen dira honoko gastuok: inbertsio zuzenak, transferentziak eta kapital diru-laguntzak, eta gastu korrontea.

2015eko Etxebizitza Legearen helburuei erantzuteko eta azken Plan Gidariaren helburuei erantzuteko dimentsio nahikorik ez duen alokairu etxebizitzako parkea dugu oraindik ere EAEn, hurrengo puntuetan frogatuko dugun moduan.

4. Taula

Biziguneko etxebizitza parkearen bilakaera (2007-2016)



Iturria: autoreak egina, Ingurumen, Lurralde Plangintza eta Etxebizitza Sailaren datuetatik.

2.2. 2015eko Etxebizitza Legea 3/2015 Legea, ekainaren 18koa, Etxebizitzarena

Etxebizitzaren eskubidean nolabaiteko hitoa izan zen eskuhartze publikotik eginiko etxebizitza esleipen guztietan jabegotik azalera-eskubidera pasatzea (Hoekstra et al., 2010), eta neurri bereko edo handiagoko hitoa izan da Etxebizitza Eskubide subjektiboa onartzeko Legea onartzea EAEn, hainbat lege proiekturen eta zirriborroren ostean (Etxezarreta eta Merino, 2013).

Lege honen bertutez eskubide formal bat galdagarri edo subjektibo batera pasatzeko pausoa eman zen, saiakera hutsal eta eztabaida askoren ostean. Honen erabat baldintzatuko du ondorengo etxebizitza politika, baita, hain zuzen ere, horren ostean indarrean jarri den Etxebizitza Plan Gidaria ere (EPG 2018-20; Ingurumen, Lurralde Plangintza eta Etxebizitza Saila, 2018)².

Aipatu Legea 10 kapitulotan dago antolatua, 93 artikulutan garatua eta lau xedapen gehigarritan (gehi zazpi xedapen iragankor eta hiru xedapen indargabetzaile eta bederatzi azken xedapen).

² 2015eko Etxebizitza Legearen aplikazioa progresiboa izango zela aurreikusi zen, eta lehenengo urtean 3 kide edo gehiagoko etxeguneez eska zezaketen, bigarren urtean 2 kideko edo gehiagoko etxeguneez eta hirugarren urtean, kide bateko edo gehiagoko etxeguneez.

Zenbait puntu azpimarratzearen, ondorengoak:

- Etxebizitza duin eta egoki bat legez okupatzeko eskubide subjektiboa definitzea. Bertan, Eskubide subjektiboa betetzeko moduak eta exijitzeko baldintzak zehazten dira, besteak beste, bizitoki egonkorrik ez izatea, babesturiko etxebizitzaren eskatzaile erregistratua izatea (behar den antzinasunaz), urteko dirusarreraren gehienezko muga ez gainditzea edo/eta exekuzio prozesua bat pairatzea (9. artikulua).
- Etxebizitzaren funtzio sozialaren bermea konpromiso. Bertan, etxebizitza hutsaren gaineko kanona ezarri zen, urteko eta metro karratu bakoitzeko 10 euroko isuna aurreikusiz, frogatutako etxebizitza hutsen gainean (57. artikulua)
- Desjabetzea edo jabetza kentzea funtzio soziala betetzen ez duten etxebizitzaren kasuan (63. artikulua)

Gogorarazi behar da, hala nola, lege honetako zenbait artikulua (batik bat etxebizitzaren funtzio sozialaren kunplimenduarekin loturikoak, etxebizitza hutsa eta desjabetzeak; hau da, eskubide negatiboarekin lotuak direnak), in-konstituzionaltasun errekurtsua jaso zutela, 1643-2016 zenbakiduna³.

Aurrekoek gain, gainerako beste zenbait artikulua esanguratsu eranskin batean jaso dira (ikus artikulua azken orrietan atxikia), eta hirugarren xedapen gehigarrian dago jasoa «Irabazi asmorik gabeko elkarrekin bizitegi-multzoak sustatzea edo eskuratzea erabilera-lagapeneko araubidean». Bertan, lehenengo aldiz era berritzailean sartu da gure marko juridikoan Andel eredia edo erabilera-lagapeneko araubidea (*cesión de uso*) etxebizitzaren alorrean.

Hala, etxebizitzaren kooperatibei beste era bateko aplikazioa irekitzen zaie, hain zuzen ere, «kasu horretan, elkarrekin izango da higiezin-multzoaren jabea, eta jabari osoa izango du haren gainean, edo eraikitze aukera ematen dion beste eskubideren bat. Elkarrekin diren pertsona fisikoak izango dira, eta elkarrekin esleitzen dizkien etxebizitzak eta lokalak erabiltzeko eskubidea izango dute baldin eta esleipena haren estatutuaren eta barne-antolakuntzako arauetan aurreikusitako erregelen arabera egiten bada».

Beraz, kooperatibak ez dira izango hemendik aurrera etxebizitzaren sustapen eta eraikuntza prozesuan sar daitekeen agente trantsitorio bat, baizik eta etxebizitzaren erregimena ulertu eta bizitzeko beste formula baten hasiera formala inplikatu du (Etxezarreta et al., 2018, Etxezarreta et al., 2013). Formula honen bidez kooperatiba izango da behin-betiko etxe-multzoaren jabea, eta bertako bazkideak, etxeen erabiltzaile (Merino, 2013). Honek, zalantzarik gabe, jabetza eta alokairuaren bitarteko formula bati bidea irekitzen dio eta erabateko berrikuntza da gure testuinguruko etxebizitzaren tenentzia esparruan.

³ 2018ko urria bitartean ez dira indarrean jarri.

2.3. Azken Etxebizitza Plan Gidaria, 2018-20

2018 urtetik aurrera eskatzaile guztiek exiji zezaketen eskubidea da, eta gainera, 2018-20ko Etxebizitza Plan Gidaria, Etxebizitza buruzko Legearen (ekainaren 18ko 3/2015) barruan egindako lehena da. Planaren aurkezpenean argi uzten den moduan, 2018-20 Plan Gidariak Etxebizitzaren Legeak barne hartzen dituen helburuen kunplimendua bere gain hartzen du.

Jada auzitegietan eska daitekeen eskubidea da, beraz, eta alokairuko etxebizitza edo ostatua emanaz (ahal den kasuetan), edo prestazio ekonomiko baten bidez (lehenengo bidetik ezin denean) gauza daiteke. Ordain ekonomikoa, behin-behineko irtenbide gisa agintzen da etxebizitza eman ezin zaien pertsona eta familien kasuan, baina alokairu publikoko parkearen mugak nabarmenak izanik (frogatua geratu da aurkezpen honetako bigarren puntuan), bide hau ezinbestekoa izango dela aurreikusi daiteke.

5. Taula

2018-20 aldirako Etxebizitzaren Gida Planean jasotako erronkak eta ardatz estrategikoak

Planaren erronkak	
1. erronka	Etxebizitza-legea garatzea eta eskubide subjektiboa bermatzea
2. erronka	Babestutako alokairua eta sarbideko formula berritzaileak areagotzea
3. erronka	Bizitegi-parkearen birgaitzea eta etxebizitza hutseko erabilera bultzatzea
4. erronka	Etxebizitza-politiken eraginkortasuna hobetzea: koordinazioa eta ebaluazioa
Planaren ardatz estrategikoak	
1. ardatza	Etxebizitza-parkearen alokairua bultzatzea
2. ardatza	Babestutako etxebizitza parkearen kudeaketa eraginkorrean aurrera egitea
3. ardatza	Ikuskatzea eta esleipen-prozedurak eta babestutako etxebizitzarako sarbideko baldintzak aldatzea
4. ardatza	Eraikinen mantenua eta birgaitzea sustatu, egungo parkeetako eskuragarritasun eta eraginkortasun energetikoa hobetuz
5. ardatza	Etxebizitzen berrikuntzan aurrera egin, modelo ezberdinak ezarri gazteen eta kolektibo ezberdinen beharrei egokitzen direnak
6. ardatza	Kudeaketa hobea izaten laguntzen duen kolaborazio sareak eta politika sektorial ezberdinen integrazioa sortzea

Iurria: Ingurumen, Lurralde Plangintza eta Etxebizitza Saila (2018), Etxebizitzaren Gida Plana 2018-20 Plan Director de Vivienda, Eusko Jaurlaritza, Vitoria-Gasteiz.

Honen arabera, berriro ere alokairu publikoa bultzatzea beharrezkoa dela jasotzen da 2018-20 Plan Gidariaren helburu nagusietan⁴, bigarren erronkak esaterako alokairu publikoa eta sarbide era berritzaileak ditu jomuga (ikus 2. Taulan). Bertan, alokairuetara zuzentzen diren baliabideen % gehikuntza beharra jasotzen da, eta zehatzago, baliabideen %80 (birgaitzea kanpo utzita) alokairuaren sustapenera zuzentzeko erronka. Baita ere, bigarren erronka honetan barnehartzen da etxebizitzetarako sarbide malgutasuna ordezko formulen bitartez, hau da: co-housing, etxe-partekatuak, eta erosketaren eta alokairuaren arteko bitarteko formulak.

Bestetik, Planaren bosgarren ardatz estrategikoak hauxe dio: «etxebizitzan berrikuntzan aurrera egin, modelo ezberdinak ezarriz herritar gazteen eta kolektibo ezberdinen beharrei egokitzen direnak». Bertan gazteei emantzipatzen laguntzeko eta beste kolektiboak etxebizitza batean sartzen laguntzeko ekintzak proposatzen dira, eta baita ere zahartzen ari diren pertsonen bizimodua erraztuko dieten inguruneak sustatzeko ekimenak bultzatzea⁵. Azken honi dagokionez, elkarlaneko etxebizitzan ekimenak bultzatzea, cohousing-a aipatzen da (senior cohousing litzatekeena, Etxezarreta et al., 2016).

Gazteei zuzenduriko neurrien artean, berriz, 5.1.4. ekintzan belaunaldien arteko bizikidetzaren ekimenen buruzko esperientzia pilotua abian jarritzea, eta 5.1.3. ekintzan erabilera-lagapeneko kooperatiben sorrera sustatzea aipatzen da, eta horretarako esperientzia pilotua abian jarriko da.

3. Erabilera lagapena etxebizitzan⁶, politika publiko berrien ardatz? Esperientzia pilotua: Donostiako Txominen

Berriki proiektu pilotu bat iragarri du Eusko Jaurlaritzak: Donostiako Txomin Enea auzunean lurzorua erosi dute, erabilera-lagapeneko kooperatiba bati esleitzeko⁷. Honela, etxebizitza kooperatiben eredia probatuko du Jaurlaritzak, kooperatiba eredu berri batena hain zuzen ere.

⁴ Alokairu publikoa bultzatu beharra aurreko Plan Gidarietan ere luze jasotako helburua da. Nolanahi ere, historikoki Plan Gidariak aitortutako alokairu helburuak nahiko portzentaje laburrean bete izan dira (Plan Gidari askotan %50 inguruko ekintza portzentajea izan dute), eta aldez, jabegoan edo eskumen lagapenaren proposaturikoak %100 gairatu izan dute ekintza portzentajeetan, aurreko Plan Gidariaren erreformetan argitzen denez.

⁵ Familia ereduak eraldatzen ari dira, zahartzen diharduten gizarteetan bizi gara, eta fenomeno hauen ondorioz gero eta zaintza eta etxebizitza formatu desberdinak ere beharko ditugu, behar sozial hazkor horiei erantzunak emateko

⁶ *Viviendas en Cesión de Uso*.

⁷ https://www.berria.eus/paperekoa/1857/013/001/2017-11-24/etxebizitza_kooperatiben_eredua_probatuko_du_jaurlaritzak.htm

Testuinguru geografiko hurbilekoan eredu berritzaile gisa aurkeztu da, nahiz eta eredu honek erreferente sendo eta esperientziadunak badituen, Danimarkan kasu. Kooperatiba eredu honetan, bazkide izango direnek diru kopuru bat jarriko dute, eraikina eraikitzeko. Behin bertan bizi direnean alokairua ordainduko dute. Hau jabego eta alokairuaren erdibideko formula da; hain zuzen ere, etxebizitzaren jabetza kooperatibaren eskutik mantentzen da beti, eta sozioak, erabiltzaile-inkilino dira, era egonkorrean. Bizilagunen batek etxebizitza utzi nahi badu ekarpena itzuliko diote eta bazkide berri bat sartuko litzateke bere tokian (Etxezarreta et al., 2016, Etxezarreta et al., 2018).

Donostiako hau eredu berritzaile bat administratiboki aplikatzeko lehenengo saiakera da, eta aurrera badoa, agian EAEko etxebizitza politika publikoetan esparru berri bat ireki dezake, aurretik martxan dauden politiken osagarria. Hala balitz, alokairu sozialeko etxebizitzak sustatzeaz gain, etxebizitza huts pribatuak alokairuko esparrura erakartzeaz gain, (eta birgaikuntza eta inspektzioan egindako ekintzez gain), jabego eta alokairuaren dikotomiatik haratago garamatzen ekonomia sozialeko formula bat gure eremu geografikoan txerta daiteke.

Areago, esperientzia pilotu hau zahartzen ari den segmentura ere ekartzea gomeni da (senior co-housing), etxebizitzaren gida planak aitortzen duen moduan. Hain zuzen ere eredu berritzaile hau zahartzen ari den gizarateak dituen etxebizitza beharrak, baina baita ere familia-eredu berriak, zaintzen afera eta genero berdintasuna bezalako gai diziplinarreko eta multidimentsionalak jotzen baititu (Emakunde, 2016). Azken batean, Espainian azken urteotan sortu diren co-housing ekimenen artean, senior segmentuan emanikoak izan dute arrakasta gehien (Etxezarreta et al., 2018).

4. Bibliografia

- Emakunde (2016): *Arquitecturas del Cuidado*, Instituto Vasco de la mujer, Vitoria-Gasteiz.
- Enplegu eta Gizarte-Politiketako Saila (2016), *Plan Director de Vivienda, 2013-16*, Eusko Jaurlaritz, Vitoria-Gasteiz.
- Etxebizitza, Herri-Lan eta Garraio Saila (2013), *Plan Director de Vivienda y Regeneración Urbana 2010-13*, Eusko Jaurlaritz, Vitoria-Gasteiz.
- Etxezarreta, A., G. Cano eta S. Merino (2018), *Las cooperativas de viviendas de cesión de uso: experiencias emergentes en España*, CIRIEC-España, *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, n.º 92, pp.
- Etxezarreta, A., G. Cano eta S. Merino (2015): «Social innovation and social economy: a new framework in the Spanish housing context», paper presented at ENHR conference in Lisbon 2015

- Etxezarreta, A. eta S. Merino (2013), «Las cooperativas de vivienda como alternativa al problema de la vivienda en la actual crisis económica», *REVESCO, Revista de Estudios Cooperativos*, vol. 113, 92-119.
- Etxezarreta, A. (2008), «Avances en el derecho ciudadano a una vivienda digna. Reflexiones sobre el anteproyecto de ley de la CAPV», *XL Jornadas de Economía Crítica*, Bilbao, 27-29 de marzo 2008.
- Garrido, P. (2012), Significado del derecho a la vivienda en el siglo XXI, en Unceta, A. y P. Garrido (editores), *De la vivienda a la ciudad: percepciones, retos y oportunidades*, Ascide, Zarautz.
- Hoekstra, J., I. Heras eta A. Etxezarreta (2010), Recent changes in Spanish housing policies: subsidized owner-occupancy dwellings as a new tenure sector?, *Journal of Housing and the Built Environment* 25 (1), 125-138.
- Ingurumen, Lurralde Plangintza eta Etxebizitza Saila (2018), *Etxebizitzaren Gida Plana 2018-20 Plan Director de Vivienda*, Eusko Jaurlaritza, Vitoria-Gasteiz.
- Merino, S. (2013): «La cooperativa de viviendas como administradora de bienes comunes», *Revista Vasca de Economía Social*, 9, 101-110.
- (2013) «Cooperativas de Viviendas», *Tratado de Derecho de Cooperativas* (Director Juan Ignacio Peinado), Tomo II, 1393-1421. Valencia: Tirant lo Blanc.
- Muxi, Z. (2012), La ciudad no es sin vivienda y la vivienda no es sin ciudad, en Unceta, A. y P. Garrido (editores), *De la vivienda a la ciudad: percepciones, retos y oportunidades*, Ascide, Zarautz.
- Otxoa-Errarte, R. (2016), «Reforma del régimen de las cooperativas de viviendas en Euskadi: de la promoción especulativa encubierta a la cooperativa con cesión de uso», Comunicación presentada en el *XVI Congreso de Investigadores en Economía Social y Cooperativa*, de CIRIEC-España, Valencia, de 19 al 21 de octubre 2016.

Eranskina

6. Taula

Zenbait artikulua esanguratsu

I. kapitulua

1. artikulua. *Xedea*

Konstituzioaren 47. artikuluko agindua garatzeko eta betetzeko, eta Autonomia Estatutuaren 10.31 artikuluan aitortutako eskumen oso eta eksklusiboak gauzatzuz, lege honen xedea da etxebizitza duin eta egokia izateko eskubidea arautzea Euskal Autonomia Erkidegoan.

Botere publikoek aipatutako eskubidea gauzatzeko egoki diren neurriak sustatuko dituzte, honako irizpide hauen arabera:

- a) Etxebizitza egoitza, bizileku edo etxe egonkorra izatea, eta haren hartzaile edo erabiltzaileek modua edukitzea bertan duintasunez bizitzeko, beren intimitatea babesteko eta familia- eta gizarte-harremanez gozatzeko, hura okupatu eta erabiltzeko legezko eskubidea dutelarik.
- b) Tamainari dagokionez, bertan biziko den pertsona, familia edo bizikidetza-unitatearen ezaugarrietarako egokia izatea, horien bizitzakoaldiak eta bizitegi-premiak kontuan hartuta eta gizonen eta emakumeen arteko tratu- eta aukera-berdintasuna errespetatuta.
- c) Eraikinen antolamenduari buruzko legerian eta aplikatu beharreko araudi teknikoan aurreikusitako baldintza objektiboak betetzea, funtzionaltasunari, bizigarritasunari, segurtasunari eta osasungarritasunari dagokienez.

II kapitulua. Etxebizitza duin eta egoki bat legez okupatzeko eskubide subjektiboa

9. artikulua. *Eskubide subjektiboa betetzeko moduak eta exijitzeko baldintzak*

Etxebizitza duin eta egoki bat legez okupatzeko eskubidea bete ahal izango dute horretarako eskumena duten euskal administrazio publikoek, alokairuan eskura jarrita etxebizitza babestu bat edo bizitoki babestu bat, edo baita etxebizitza libre bat ere baldin eta erabilgarri badago bitartekaritza-programaren batengatik edo beste arrazoi batzuegatik, kasu bakoitzean egoki den errenta edo kanonarekin.

Etxebizitza edo bizitokirik ezean, eta izaera subsidiarioarekin, eskubidea prestazio ekonomikoen sistema bat ezarrita bete ahal izango da.

Administrazio publiko eskudunei etxebizitza-eskubidea exijitzeko, honako baldintza hauek guztiak bete beharko dira:

- a) Etxebizitza edo bizitoki egonkor edo egokirik gabe egotea. Etxebizitza egozia ez izatearen arrazoiak izan daitezke bizigarritasuna, tamaina, ahalmen ekonomikoa, arrazoi juridikoak edo eguneroko bizitegi normalizatua izatea zailtzen duen beste edozein.
- b) Etxebizitza Babestuen eta Zuzkidura Bizitokien Eskatzaileen Erregistroan baliozko eran izena emanda egotea, alokairuko etxebizitzaren eskatzaile gisa soilik, erregelamenduz ezarriko den gutxieneko antzinasunarekin, zeinaren kontakatarako errespetatu egingo baita lege hau indarrean sartzean jada eskuratuta eta indarrean dagoena.
- c) Urteko diru-sarrerak erregelamenduz ezarritako muga artean daudela frogatzea.
- d) Hipoteka-exekuzioen edo errenta ez ordaintzearen ondoriozko etxegabete-prozeduretan sartuta eta gizarte-larrialdiko egoera berezietan dauden pertsonen etxebizitza-premiaren kasuetan, etxebizitzaren erabileraz aldi baterako desjabetzeko prozedura aplikatu ahal izango da, 74 eta 75. artikuluetan ezarritakoaren arabera eta aurreko paragrafoan adierazitako baldintzak exijitzekoak izan gabe.

57. artikulua. *Jenderik gabeko etxebizitzaren kanona*

1. Etxebizitzaren jabetzaren funtzio soziala bete dadin sustatze aldera, kanon bat ezartzen da jenderik gabe dauden etxebizitzaren gainean. Kanon hori zergaz bestekoa izango da, jenderik gabeko etxebizitza deklaraturata daudenen gainean ezarriko dute Euskal Autonomia Erkidegoko udalek, eta kontzeptu horrengatik lortutako diru-sarrerek lurzorua udal lurzoru-ondarea hornituko dute.

2. Kanona pertsona fisikoei nahiz juridikoei ezar dakieke, baita jaraunspen jasogabeei, ondasun-erkidegoei eta bestelako entitateei ere baldin eta, nortasun juridikorik izan ez arren, unitate ekonomiko edo ondare berezia osatzen badute, zerga ezartzeko modukoa, eta jenderik gabeko etxebizitzaren gaineko jabetza-eskubidearen titularrak badira eta, aldi berean, etxebizitza erabiltzeko eskubidea ere berena badute.

3. Baldin eta dena delako jenderik gabeko etxebizitza gozatzeko eskubide erreala jabeari ez badagokio, kanona eskubide erreal horren titularrari ezarriko zaio.

4. Kanona urtero likidatuko da eta jenderik gabeko etxebizitzaren deklarazioa administrazio-bidean behin betiko egintza bihurtzen denetik aurrera. Kanonaren karga 10 euro izango da metro karratu erabilgarri eta urte bakoitzeko, eta % 10 handituko da etxebizitzak aipatu den egoeran dirauen urte bakoitzeko, hasierako zenbatekoaren hirukoitza gainditu gabe betiere.

59. artikulua. *Jenderik gabeko etxebizitza nahitaez alokatzea*

1. Jenderik gabeko etxebizitza deklaratu direnak nahitaez alokatu beharra ezarri ahal izango da baldin eta kokatuta dauden eremuetan etxebizitzaren eskaria eta premia badagoela frogatzen bada, bai bizitegitarako lurzoruen hiri-sektoreetan eta bai berroneratze-eremuetan, hirigune historikoetan, hiri-erdialdeetan, hiri-azuluneetan edo urbanizazioak finkatutako eremuetan, baina, betiere, jenderik gabeko etxebizitza deklaratu badira eta deklaraziotik urtebete igaro eta gero ere okupatu gabe jarraitzen badute. Udalek ezarri ahal izango dute nahitaez alokatu beharra, eta, subsidiarioki, etxebizitza-gaietan eskumena duen Eusko Jaurlaritzako sailak. Azken kasu horretan, dagokion udalari entzun beharko zaio.

2. Nahitaezko desjabetzearen legeriak xedatzen duenaren arabera izapidetuko da nahitaezko alokatzea. Nahitaez alokatu beharra ezartzea bidezkoa dela deklaratu ondoren, etxebizitzaren titularrak berak ordaindu beharko ditu bizigarritasun-baldintzak bermatzeko beharrezko diren egokitze- edo hobekuntza-obren kostuak eta kudeaketa direla-eta Administrazioak bere gain hartutako gastuak.

3. Etxebizitza deskribatzen duen eta nahitaezko alokatzea ezarri beharra dagoela erabakitzen duen administrazio-bideko akordio edo ebazpen irmoan, zehaztu beharko da zer baldintzatan eduki behar den etxebizitza alokatuta eta zenbat iraungo duen alokatze-aldiak, zeina bost urtekoa izango baita gehienez ere, baina beste bost urterainoko nahitaezko luzapena ezartzeko aukerarekin. Errentaria, berriz, Etxebizitza Babestuen eta Zuzkidura Bizitokiaren Eskatzaileen Erregistroan hautatu beharko da, alokairuko etxebizitzaren eskatzaileen artean.

2. atala. Etxebizitzak egoki erabiltzen direla bermatzeko jarduketa publikoak

63. artikulua. *Funtzio soziala betetzen ez duten etxebizitzetan Administrazioak esku hartzeko tresna publikoak*

1. Etxebizitzak egoki erabiltzen direla eta dagokien funtzio soziala benetan betetzen dutela bermatzeko, eskumena duten administrazioek behar diren sustapen-neurriak hartuko dituzte, eta horiek erregelamendu bidez garatuko dira.

2. Horrez gain, funtzio soziala betetzen ez delako beharrezkoa denean behar bezala arrazoituta, eskumena duten administrazio publikoek esku-hartze administratiboko hainbat neurri hartu ahal izango dute etxebizitzaren eta haien titularren gainean. Aurretiaz, edonola ere, administrazio-espeditentea osatu beharko da eta interesdunei entzun beharko zaie; espeditente horretan, esku hartzeko aukera guztiak aztertu beharko dira, eta justifikatu beharko da ezen hautatzen dela administratuen eskubideei kalterik txikiena egiten diena eta, aldi berean, dena delako kasu jakinean bermatzen duena etxebizitza egoki erabiltzen dela eta bete behar duen funtzio soziala betetzen duela. Hona hemen hartu ahal izango diren neurriak:

- a) Lehentasunez eskuratzeko eskubidea eta etxegabetze administratiboa erabiltzea.
- b) Jabetza kentzea funtzio soziala ez betetzeagatik.
- c) Nahitaezko salmenta edo ordezpena.
- d) Exekuzio-aginduak.
- e) Jenderik gabeko etxebizitzaren gaineko kanona.
- f) Nahitaezko alokatzea jenderik gabeko etxebizitzaren kasuan.
- g) Hertsapen-isunak ezartzea.
- h) Zehapenak ezartzea.

XEDAPEN GEHIGARRIAK

Bigarrena. *Etxebizitzako gastuetarako prestazio osagarria*

Etxebizitza-gaietan eskumena duen Eusko Jaurlaritzako sailari dagokio gauza-ztea Gizarteratzeko eta Diru Sarrerak Bermatzeko abenduaren 23ko 18/2008 Legean etxebizitzako gastuetarako prestazio osagarriaren arloan Autonomia Erkidegoko Administrazio orokorrari aitortzen zaizkion eskumenak.

Hirugarrena. *Irabazi-asmorik gabeko elkarteek bizitegi-multzoak sustatzea edo eskuratzea erabilera-lagapeneko araubidean.*

1. Etxebizitzak eta eranskinak partaideen artean esleitzeko asmoz kooperatiben edo bestelako elkarte batzuen bitartez autosustapena edo sustapena egiteko beste modalitate batzuk gorabehera, irabazi-asmorik gabeko elkarte pribatuek etxebizitza-multzo bat higiezin bakar batean sustatu edo eskuratu ahal izango dute, erabilera-lagapeneko araubidean, beren kideen bizitegi-premiak asetzeko, helburu horrekin eratutako elkarteak badira.

2. Kasu horretan, elkarteak izango da higiezin-multzoaren jabea, eta jabari osoa izango du haren gainean, edo eraikitzeko aukera ematen dion beste esku-bideren bat. Elkartekideak pertsona fisikoak izango dira, eta elkarteak esleitzen dizkien etxebizitzak eta lokalak erabiltzeko eskubidea izango dute baldin eta esleipena haren estatutuetan eta barne-antolakuntzako arauetan aurreikusitako erregelen arabera egiten bada.

3. Halako elkartearen erabilera-lagapeneko araubidean bazkide modura sartu nahi duenak diru-kopuru bat ordaindu beharko du, elkarteko gobernu-organoei zehaztuko dutena higiezina sustatu eta mantentzeko kostuen arabera. Sartzeko kopuru hori atzera itzuli egingo da baldin eta ordaindu duenak bere erabilera-eskubidea beste pertsona fisiko bati besterentzen badio, elkarteko gobernu-organoei fiskalizatuta, zeinek bermatu beharko baitute espekulaziozko irabazi edo etekinik ez dagoela aipatutako besterentzean.

4. Elkartekide bakoitzaren erabilera-eskubidea denbora-mugarik gabea da eta halaber «mortis causa» eskualdatu ahal izango da, dituen baldintza eta eduki bereberekin. Ordainetan, kanon edo errenta sozial bat pagatu beharko da, eta elkarteak berak erabakiko du zenbatekoa den, hainbat kontzepturen kostuen arabera: sustapena, eraikuntza, amortizazioa, mantenimendua, hobekuntzak eta bizitegitarako higiezinari dagozkion kontzeptu parekagarriak.

5. Erabilera-lagapeneko araubideko elkarteak, xedapen honetan eta xedapen hau garatzeko arauetan aurreikusitakoari heltzen badiote, horretarako ematen zaizkien laguntza publikoen hartzaile izan ahalko dira; elkartearen jabetzako higiezin-multzoa haren titulartasuneko izango da modu iraunkorrean eta denbora-mugarik gabe, eta ezin izango da jabetza horizontala edo beste edozein jabetza-arabide pribatu izatera igaro.

Cooperativas de vivienda: experiencia en Uruguay

Housing cooperatives: the experience in Uruguay

Melissa CABRERA

Licenciada en Trabajo Social.
Diplomada en «Estudios urbanos e intervenciones territoriales»,
Facultad de Ciencias Sociales, UdelAR

DOI: 10.1387/revs.20524

Sumario: I. Desarrollo. 1. Breve presentación sobre el modelo mundial de vivienda en cesión de uso. 1.1. Antecedentes. 1.2. Modelos a nivel mundial. 1.3. Los ejes transversales del modelo. 2. La experiencia de Uruguay. 2.1. Breve reseña histórica del caso uruguayo. 2.2. Las bases del modelo. 3. Algunas claves para el desarrollo de este modelo.—II. Bibliografía.

Resumen

El objetivo de la presente ponencia es exponer los principales lineamientos del modelo de cooperativa de vivienda en cesión de uso. Al hablar del acceso a la vivienda, como una necesidad básica que nos atraviesa a todas, aparece como una opción relevante pensar la resolución de esta necesidad a través de propuestas colectivas. Es a partir de esto que interesa presentar distintas experiencias que se vienen desarrollando desde hace varios años en distintos países, que promueven un modelo colectivo de acceso a la vivienda, mediante la gestión cooperativa, y que priman el derecho al goce y al uso de la vivienda, por sobre la especulación que hace de la misma como bien mercantilizado.

Abstract

The aim of this presentation is to put forward the main guidelines of the housing cooperative model under an assignment of use system. When we talk about access to housing as a basic necessity that affects us all, it feels relevant to consider the option of satisfying this need by means of collective proposals. This is the starting point for presenting different experiences that have been developed for several years now in a number of countries, where a collective model of access to housing is promoted by means of cooperative management, and in which the right to use and enjoy housing prevails over speculation that treats housing as a marketable good.

I. Desarrollo

1. *Breve presentación sobre el modelo mundial de vivienda en cesión de uso*

1.1. ANTECEDENTES

Podemos decir que los orígenes del cooperativismo están marcados por el contexto de la revolución industrial. Los problemas sociales que implicó este contexto para la clase obrera, fueron propulsores de la lucha y la organización colectiva, que dio lugar a la conformación de las primeras asociaciones cooperativas. En este sentido podemos decir que las cooperativas surgen como reivindicación colectiva, como una propuesta alternativa para hacer frente a las necesidades compartidas por la clase trabajadora.

Intentando recuperar los antecedentes del cooperativismo de vivienda, podemos mencionar por un lado, el pensamiento de los socialistas utópicos y las ideas que desarrollaron en cuanto a la vida en comunidad. Hacemos referencia a la comunidad teorizada por Charles Fourier, «el falansterio»; así como a los experimentos comunitarios del británico Robert Owen (la comunidad New Harmony entre ellos), a partir de lo cual se plantean propuestas de comunidades de consumo, producción y residencia, donde la propiedad es colectiva. Por otro lado, otro antecedente fundamental es la primera asociación cooperativa —de producción, residencia y consumo—, fundada por los pioneros de Rochdale en 1844. Son sus fundadores y fundadora, quienes formulan los llamados principios cooperativos de Rochdale, estableciendo las bases del cooperativismo actual.

Estos antecedentes dan cuenta de que el cooperativismo tiene su origen en la búsqueda de una solución colectiva a necesidades sociales compartidas, entre ellas el acceso a la vivienda.

1.2. MODELOS A NIVEL MUNDIAL

La principal ola del cooperativismo de vivienda por cesión de uso data de los años 70-80 del siglo pasado. Podemos mencionar cuatro modelos como los más destacables que se desarrollan hasta hoy en día, y que han sido y siguen siendo los modelos que han inspirado el desarrollo de la vivienda en cesión de uso en otros países.

El modelo Andel de los países escandinavos: es un modelo de vivienda basado en la gestión cooperativa y la cesión de uso. La gestión cooperativa facilita la autogestión haciendo que las residencias estén adaptadas a las necesidades de las personas que vivirán allí, teniendo cada residente representación democrática (una persona, un voto) en todas las decisiones respecto a la construcción, y mantenimiento de las viviendas y los espacios

comunes. La cesión de uso establece que todas las personas de la cooperativa comparten la propiedad, gozando del derecho al uso de la vivienda de forma indefinida, y con posibilidad de traspasar este derecho. Es un modelo muy desarrollado en estos países como una opción viable para sus habitantes, siendo que la administración pública cede el suelo donde se construyen las viviendas, lo cual facilita las condiciones de acceso.

El modelo Wohnprojekte de Alemania: es un modelo que surge en la década de 1970, en la Alemania Federal, y que responde a una forma comunitaria de habitar. Se define como proyectos de grupos de personas que no pueden o no quieren resolver el acceso a la vivienda a través del mercado y de forma individual, por lo cual deciden asociarse para dar respuesta colectiva a la necesidad de vivienda, mediante una solución a un costo accesible para las personas que constituyen el grupo. Incluye espacios de uso comunitario, tanto vinculados a servicios, como a espacios de socialización. También se desarrollan bajo la forma jurídica de cooperativa, y comparten la propiedad colectiva de las viviendas.

El modelo Canadiense: desde los años 70, la población de Canadá con necesidad de vivienda, comienza a incitar al Gobierno a cambiar la política de acceso a la vivienda, lo cual devino en un programa basado en la concesión de terrenos por parte del estado para que grupos locales construyan y gestionen sus propias viviendas sociales sin ánimo de lucro.

Desde el inicio las personas que participan de estos programas utilizan el modelo cooperativo para llevar adelante esta gestión, y es la cooperativa en su totalidad quien ostenta la propiedad de las viviendas. El apoyo desde la administración pública (avalando préstamos, concediendo subvenciones, estableciendo legislación al respecto, entre otros) ha sido clave para el desarrollo de este modelo. En Canadá, las cooperativas de vivienda están plenamente reconocidas como la forma de acceso y gestión de la vivienda más idónea para la población.

El modelo de cooperativa de ayuda mutua de FUCVAM en Uruguay: lo desarrollaremos en el siguiente apartado.

1.3. LOS EJES TRANSVERSALES DEL MODELO

Si bien en cada territorio la vivienda por cesión de uso se ha desarrollado bajo distintos formatos, respondiendo a diferencias coyunturales y culturales de cada país; podemos decir que cada uno de estos modelos responde a la idea de dar una solución colectiva al problema de la vivienda, reinventando el acceso a la vivienda impuesto por el mercado (compra o alquiler), logrando primar de esta forma el valor de uso de la vivienda sobre el valor de cambio. A su vez a través de la gestión cooperativa se prima la participación de las personas en la toma de decisiones, desde el diseño

de las viviendas y los espacios comunes, hasta su uso y mantenimiento. La propiedad recae sobre la cooperativa, y las socias, son quienes gestionan la misma; pueden vivir allí de por vida o no, pero lo principal es que se bloquea la posibilidad a especular, siendo que sólo pueden gozar del uso.

Resumiendo los puntos en común, podemos decir que el modelo de cooperativa en cesión de uso permite:

- Reinventar el derecho a la vivienda desde una propuesta de propiedad colectiva: se rompe con la idea de propiedad privada. El modelo permite el acceso a una vivienda a un precio inferior al del mercado. La propiedad de la vivienda siempre recae sobre la cooperativa, lo cual impide que se pueda hacer un uso especulativo de ésta. Permite un uso indefinido en el tiempo, transmitido y heredado de la vivienda. Este modelo ha permitido acceder a la vivienda a una población que por su situación económica, no puede acceder a la misma por otros medios.
- Participar y autogestionar el derecho a la vivienda: el formato de organización cooperativo, posibilita un diseño democrático, participativo y personalizado de las viviendas y de los espacios comunes. El derecho de uso se obtiene mediante un ingreso inicial (el capital social) y se mantiene mediante un pago mensual asequible, que se reutiliza para sostener el modelo.
- Ampliar el concepto de vivienda, crear hábitat: los proyectos incluyen no sólo la construcción de la vivienda, sino también el diseño de espacios comunes y servicios sociales comunitarios. A su vez, muchas de estas experiencias intentan incorporar la construcción de viviendas con mayor respeto al medio ambiente, en comparación a la oferta del mercado tradicional.
- Incidir en la política pública de vivienda social: como se puede observar en el desarrollo de los distintos modelos, el rol del estado aparece como fundamental para que prospere el modelo. En muchos casos ha sido fundamental poder construir sobre suelos cedidos por la administración pública, haciendo uso de estos suelos sin que la administración pública pierda su propiedad; o accediendo a financiamiento para poder construir. Por otra parte, los modelos antes mencionados han desarrollado experiencias de intercooperación, cooperando con otras cooperativas e incluso organizándose en algunos casos en federaciones y confederaciones, para lograr replicar el modelo de vivienda en cesión de uso.

Es mediante esta organización del cooperativismo como fuerza social organizada que se ha logrado tener incidencia en materia pública y a su vez crear marcos normativos que favorecen el desarrollo de este modelo.

2. *La experiencia uruguaya*

2.1. BREVE RESEÑA HISTÓRICA DEL CASO URUGUAYO

De los modelos presentados en el apartado anterior, aparece como una experiencia destacable la desarrollada en Uruguay desde finales de los años 60.

Las primeras experiencias de cooperativas de vivienda surgen en 1966 en el interior del país (Salto, Fray Bentos e Isla Mala) con el impulso del Centro Cooperativista del Uruguay (CCU).

Estas tres experiencias se conforman como cooperativas de consumo ya que aún no existía la figura de cooperativa de vivienda. Se promueven las primeras experiencias de cooperativismo de vivienda, colocando la ayuda mutua y la autogestión como pilares de este movimiento social. Este modelo plantea de forma excepcional el entendido de la vivienda como propiedad colectiva.

Estas experiencias pasan a tener un marco jurídico de regulación con la aprobación de la Ley Nacional de Vivienda (N.º 13.728) promulgada por el Parlamento Nacional en 1968, que crea el Fondo Nacional de Vivienda con el objetivo de solventar la construcción de viviendas destinadas a los sectores populares.

Interesa mencionar el contexto histórico y político en que se gestan estas experiencias y la promulgación de la Ley. Hablamos de un momento histórico de duro enfrentamiento social en el país entre la oligarquía nacional (los dueños de la tierra y el capital financiero) por un lado, respaldada por un gobierno de clase que los representaba y defendía; y los trabajadores y las trabajadoras por el otro (Nahoum; 2013). El contexto era de crisis, de liberalización económica, autoritarismo político, congelamiento de salarios, desregulación del mercado laboral. Y ante este panorama la resistencia social se organiza de muy diversas formas en todo el país, para hacer frente a las intenciones de usurpación del imperialismo y la clase dominante del país.

Aparece la ley como una excepción, una suerte de contradicción con el momento histórico que la genera: se pasa a reconocer la vivienda como un derecho universal. Aunque la ley surge con otros intereses vinculados a las clases altas, y el capítulo de cooperativas de vivienda aparece como algo marginal; para las interesadas en este modelo (la clase trabajadora), implicó la conquista derechos.

La Ley pasa a definir el marco organizativo e institucional de las cooperativas, así como su financiamiento. Interesa destacar que es a partir de esta Ley que se define la propiedad colectiva, y el formato de uso y goce, a contrapelo de los fundamentos del sistema capitalista. Implicó crear un sistema de finan-

ciamiento público para que grupos de familias con necesidades de vivienda pudieran acceder a las mismas. En Uruguay la legislación define dos modalidades de cooperativa de vivienda: las de ahorro previo y las de ayuda mutua.

Para explicar muy resumidamente la diferencia entre un tipo y el otro, las personas socias de las cooperativas de vivienda por ahorro previo, aportan en dinero un 15% del costo de la obra. En el caso de las de ayuda mutua, aportan ese 15% en trabajo de autoconstrucción. Es en estas últimas que centraré mi ponencia.

El modelo cooperativo comienza a ser una opción relevante para el movimiento de trabajadores/as, ya que encuentra en el mismo la posibilidad real de resolver la histórica necesidad de vivienda. Es con el desarrollo del modelo cooperativo, que se logra, no sólo promover el acceso a la vivienda, sino la calidad y la seguridad en la tenencia, así como también la creación de un hábitat integral, proveyendo a las personas cooperativistas de servicios sociales antes inexistentes, construyendo escuelas, centros de salud, bibliotecas, guarderías; atendiendo la falta de trabajo, haciendo frente al encarecimiento de la alimentación, entre otras cosas. Es con este sentido que desde los distintos sindicatos y grupos de trabajadores y trabajadoras se conforman las primeras cooperativas, mediante una organización colectiva y solidaria. El movimiento cooperativo construyó una herramienta que permitió no sólo construir viviendas, sino también transformar colectivamente la realidad que nos rodeaba.

En este contexto, vale resaltar la creación de la Federación Uruguaya de Cooperativas de Vivienda por Ayuda Mutua (FUCVAM) en el año 1970, que se constituye como uno de los movimientos sociales de mayor relevancia en nuestro país, conformando una organización de carácter nacional en el campo de la vivienda popular y el desarrollo urbano. Desde ese momento pasa a cumplir un rol fundamental: la promoción de proyectos por ayuda mutua y de propiedad colectiva como herramienta eficaz para dar respuesta al déficit habitacional que afectaba a una importante parte de la población.

Es pocos años después de la creación del movimiento cooperativo que ocurre el golpe de estado, en 1973. Durante el período dictatorial el gobierno de facto entendía al cooperativismo de vivienda como una amenaza al orden político y económico neoliberal establecido, por las bases en las cuales se sustenta el cooperativismo: los principios de autonomía económica, democracia, ayuda mutua y solidaridad. En este período el movimiento cooperativo es duramente reprimido, se le retiran todo tipo de apoyos a estos proyectos, suspendiendo la concesión de personerías jurídicas, interrumpiendo los préstamos, dificultando el acceso a créditos, aumentando los intereses y las medidas burocráticas para la gestión del crédito; buscando generar con todas estas medidas congelar a las cooperativas existentes y desalentar la conformación de nuevos grupos.

Sin embargo, si bien se trató de derribar al movimiento cooperativo, no solo no se logra, sino que el mismo se fortalece como actor social representante de la lucha y acción del movimiento popular, trascendiendo el ámbito de la vivienda. A modo de rescatar la fuerza de la lucha de este movimiento se puede mencionar la promoción de la huelga de pagos de 1983 en la que se resuelve no pagar al Banco Hipotecario del Uruguay (el organismo público financiador de esa época) el reajuste del 15% de ese año del gobierno, y el impulso del plebiscito para la anulación de la medida de que las cooperativas pasen al sistema de propiedad horizontal (con lo cual se pretendía eliminar el régimen de propiedad colectiva), donde se logran juntar unas 300mil firmas; teniendo por tanto un rol protagónico en la vuelta a la democracia (Machado, 2016).

Con la reapertura democrática y entrada la década de los noventa las cooperativas se enfrentan nuevamente a desafíos como la falta de acceso a tierras y la falta de financiamiento. Ante esto se generan movilizaciones importantes como la ocupación de tierras para reivindicar el valor del suelo urbano en las áreas centrales. En el 2005 con la llegada del primer gobierno progresista al gobierno (Frente Amplio), comienza un nuevo período para las cooperativas: tanto en presupuesto como en la promoción de nuevos proyectos. En 2008 con la Ley N.º 18.407 se reglamenta el funcionamiento general del sistema cooperativo. El capítulo quinto está dedicado al cooperativismo de vivienda y viene a complementar la reglamentación de la Ley Nacional de Vivienda y sus respectivas leyes modificativas.

En resumen podemos decir que, a partir de los programas pilotos de 1966, en los últimos 50 años, se logró desarrollar en Uruguay un sistema social de producción de hábitat, basado en la construcción colectiva, la autogestión, la propiedad colectiva, y el financiamiento público (Nahoum, 2013). El modelo cuestiona algunas de las bases fundamentales de la sociedad actual, como ser el individualismo, el consumismo, la empresa privada y el mercado como ejes centrales; y en lugar de eso refuerza valores de solidaridad, en defensa del hábitat y la vivienda como derechos y no como mercancía; instando al Estado a cumplir su función como garante de derechos (Nahoum, 2013). Es por esto que el modelo opera no solamente como una vía de solución al problema de la vivienda, sino también como movimiento social difundiendo ciertos valores y principios, y vinculándose con otras organizaciones sociales que defienden esos mismos principios.

2.2. LAS BASES DEL MODELO

El modelo de cooperativas por ayuda mutua, se sustenta en aunar los esfuerzos del estado que aporta el financiamiento y controla el proceso de construcción de las viviendas, con la autorganización de los socios y las socias

de la cooperativa que son quienes gestionan el proyecto y aportan a su vez mano de obra mediante la autoconstrucción. Para que esto sea posible, los y las participantes deben capacitarse para asumir las funciones a desempeñar en la gestión y durante la obra. A su vez la ley creó junto con las cooperativas de vivienda, los institutos de Asistencia Técnica (IAT), que tienen la función de acompañar el proceso de la cooperativa, brindando un servicio interdisciplinario, técnico y profesional en servicios jurídicos, de educación cooperativa, financieros, económicos y sociales a las cooperativas.

Hoy en día las cooperativas por ayuda mutua (entre las ya habitadas y las que se encuentran en trámite o proceso de obra) suman un total de 515 cooperativas, lo cual se corresponde a unas 22.200 familias¹.

En la actualidad, las cooperativas tienen que tener un mínimo de diez socios o de seis en el caso de reciclajes y en ambos casos el máximo no podrá superar los cincuenta socios. A su vez se establecen como condiciones de ingreso a la cooperativa, un tope de ingresos por familia, y el requisito de no ser propietarias/os de una vivienda.

Si bien cada proyecto de cooperativa de vivienda, tiene sus características particulares, expondré los puntos en común como bases del modelo 3.

La organización cooperativa: ser parte de una cooperativa de vivienda exige que el grupo se organice y capacite para gestionar la construcción de las viviendas, y muchas veces hablamos de familias que no tienen experiencia previa en este tipo de tareas. Ante esto la gestión como cooperativa aparece como un aspecto clave, ya que se da como el mejor camino para poder desarrollar una gestión basada en la ayuda mutua y en la participación democrática, en la división de tareas y en los objetivos que se plantea el grupo. La organización cooperativa aparece como un elemento clave que contribuye a fortalecer la capacidad de hacer del grupo.

La ayuda mutua: podemos decir que es un recurso económico, pensando que es el aporte del 15% de mano de obra que sustituye parte de la mano de obra profesional contratada, lo cual hace que esta opción aparezca como una opción idónea para una población con escasos recursos, que se organiza colectivamente y aporta trabajo para abaratar costos de obra. Sin embargo la ayuda mutua es mucho más que esto ya que implica la posibilidad de que las personas socias de la cooperativa refuercen sus posibilidades de gestión y control de los recursos, participando activamente de la construcción de sus propias viviendas. Este proceso genera una cohesión en el

¹ Datos a diciembre de 2017. Fuente: <https://www.fucvam.org.uy/situacion-demografica-de-fucvam/> 3 La siguiente clasificación sobre las bases del modelo, es extraída de lo expuesto por Nahoum (2013) «Algunas claves. Reflexiones sobre aspectos esenciales de la vivienda cooperativa de vivienda por ayuda mutua». Trilce, Montevideo.

colectivo, creando valores de solidaridad en la resolución colectiva del acceso a la vivienda. La ayuda mutua no se ve sólo en la obra, sino también en los proyectos sociales (tanto actividades culturales como en la construcción de servicios sociales para el barrio) y la organización colectiva generada en la pre obra, y en la pos obra, creando una identidad grupal mediante el esfuerzo colectivo.

La autogestión: es la herramienta que permite el uso más adecuado de los recursos. Es lo que permite que sea el grupo cooperativo quien tome todas las decisiones. Refuerza el concepto de pertenencia y el compromiso del grupo con la gestión que están llevando adelante. A su vez permite bajar los costos del proyecto, eliminando los costos de intermediación, permitiendo que una franja más amplia de familias puedan acceder a la vivienda. Son los socios y las socias de la cooperativa quienes administran su propio trabajo, incluyendo todos los aspectos de esta gestión, desde las horas aportadas en autoconstrucción, como todas las horas de trabajo dedicadas al sostenimiento del proyecto de la cooperativa.

El régimen de tenencia de la propiedad colectiva (uso y goce): que las cooperativas de ayuda mutua de Uruguay sean de usuarios implica que la propiedad de las viviendas, es de toda la cooperativa, y no de cada familia individualmente. La cooperativa concede a cada familia el uso y goce de una vivienda concreta. La propiedad es colectiva lo cual opera como un factor de unión entre las socias, que a su vez pone en valor el uso y mantenimiento de los espacios comunes y los equipamientos colectivos. A su vez, esta modalidad permite evitar la especulación que se podría generar en cuanto a la venta y alquiler de las viviendas, siendo la cooperativa en su conjunto quien administra el uso de las mismas.

El financiamiento público: este aspecto permite que un importante margen de la población logre acceder a la vivienda, siendo que hablamos de una población que no podría hacerlo por otros medios (compra en el mercado, acceso a préstamos, etc.). El apoyo estatal ha jugado un papel fundamental en el desarrollo del movimiento cooperativo. Las cooperativas pueden solicitar al Ministerio de Vivienda préstamos con garantía hipotecaria para la construcción de sus viviendas y éstos serán otorgados de acuerdo a las condiciones vigentes en el Plan Quinquenal de Vivienda, los Reglamentos de Subsidio a la Demanda Habitacional, Reglamentos de Préstamo y Producto. Los préstamos se estructuran a 25 años con un interés cercano al 5% en unidades reajustables. El estado aporta el 85% del valor de² 4 tasación definido y las cooperativas el restante 15%. Desde el movimiento

² Unidad reajutable: es una unidad de medida que se reajusta en función del aumento de los salarios del país, ese aumento se mide a través del Índice Medio de Salarios (IMS) que también fue creado por la Ley de Vivienda.

cooperativo se entiende que el repago de las cooperativas de los préstamos otorgados, funciona o debería funcionar como una inversión que permita seguir financiando nuevos proyectos.

El asesoramiento técnico: como ya fuera mencionado, la Ley establece la creación de institutos de asesoramiento técnico y profesional, los cuales son fundamentales para lograr poner en marcha los proyectos de vivienda. Se establece que las tareas a desarrollar son organizar al grupo cooperativo; formar en principios cooperativos; capacitar para la gestión; asistencia técnica en todas las etapas del proyectos y en todas las tareas administrativas; y la asistencia y asesoramiento para el otorgamiento de las viviendas, y la conservación de la propiedad colectiva. Los IATS al tener una exigencia normativa de no generar excedentes, son entidades sin fines de lucro, que suelen elegir como personería jurídica, la cooperativa de trabajo, para ejercer sus funciones.

El papel de FUCVAM: ha sido fundamental para el desarrollo del modelo, logrando cohesionar al movimiento y su objetivo de conquista del derecho a la vivienda. FUCVAM ha pasado por distintas etapas, con direcciones más abocadas al diálogo y otras más combativas; momentos de conciliación con las autoridades públicas, y otros de mayor antagonismo; pero siempre ha marcado un hilo conductor, siendo guía del movimiento (Nahoum, 2013). Por otra parte siempre ha buscado generar acuerdos con otros colectivos y movimientos sociales, lo que le ha permitido fortalecerse en sus reivindicaciones.

«La importancia de FUCVAM en el desarrollo del sistema cooperativo podría sintetizarse, en definitiva, diciendo que sin FUCVAM habría cooperativas de vivienda y con FUCVAM hay un movimiento cooperativo de vivienda.» (Nahoum, 2013:27).

3. *Algunas claves para el desarrollo del modelo*

El acceso a la vivienda aparece como una necesidad básica de todas las seres humanas.

Como se repasara en el inicio, cuando hablamos de necesidad podemos pensar que existe mucha historia y trayectoria al respecto, cuando pensamos en la organización y la movilización de la clase trabajadora, así como tantos otros colectivos y movimientos sociales, nucleados en base a demandas concretas asociadas a ciertas necesidades.

Podemos hacer referencia también a épocas de crisis económicas, donde son las organizaciones colectivas —como las cooperativas— quienes adquieren mayor capacidad de resiliencia, organizadas a partir de ciertas necesidades.

Efectivamente podemos decir que la necesidad aparece como una forma de activación; pero, ¿qué entendemos por necesidad? Es al respecto que entiendo que las necesidades no deberían ser entendidas sólo como carencias, ya que cuando se asume la necesidad sólo como carencia, la misma asume con más fuerza la falta de algo. Por esto es que se vuelve fundamental desentrañar el carácter potencializador de la necesidad. Tomar conciencia de este carácter potencial, permite a los colectivos prevenir la reducción de las necesidades en satisfactores estandarizados, genéricos e impuestos; permite motivar y movilizar y —por qué no— organizarse colectivamente.

La necesidad de acceder a la vivienda entendida desde una forma integral como un derecho no garantizado, ligada intrínsecamente a la problemática que la genera, permite trascender la visión que tengamos de la misma, y poner límites a las fuerzas que la generan. Para esto aparece como fundamental la participación social en la resolución de esta necesidad de acceder a la vivienda, y la autonomía como movilización para actuar con discernimiento en la búsqueda de satisfacción de la misma. Es necesario desarrollar una autonomía crítica, para cambiar las reglas y prácticas, consolidando nuevas formas de entender y satisfacer necesidades que puedan devenir en formatos contrahegemónicos.

Cuando hablamos de cooperativas debemos incluir la idea de transformación, con una lógica antagónica a la del beneficio o la simple resolución de necesidades específicas. La propia definición de cooperativa nos habla de necesidades que van más allá de lo económico, y se sustentan también en lo social y lo cultural, como herramientas útiles para transformar nuestra realidad, una sociedad que claramente no está basada en los principios que se puedan promover desde el cooperativismo. Así el cooperativismo logra esta impronta cuando, aun teniendo su origen de conformación en base a necesidades concretas, logra problematizar y politizar las mismas, para desentrañar y transformar la realidad que las engendra. Y desde esta perspectiva y entendimiento, estamos hablando del cooperativismo como cosmovisión, como ideología que trasciende la satisfacción puntual de una necesidad.

Entiendo que el caso uruguayo aparece como un ejemplo de esa conciliación entre necesidad —de vivienda— e ideología, de pensar que la resolución de esa necesidad puede darse de otra forma, de una forma colectiva, y escapando a las reglas especulativas del mercado que deslegitiman el acceso a la vivienda como derecho.

Entendiendo la resolución del acceso a la vivienda, desde una propuesta cooperativa de cesión de uso, aparecen como claves para pensar el desarrollo de este modelo:

- Repensar el derecho a la vivienda desde la propiedad colectiva y la cesión de uso, cambiando la concepción que tenemos del acceso a la

- vivienda, que prima la especulación y su valor de cambio (compra, alquiler), sobre su valor de uso: la vivienda como derecho.
- Tener incidencia en la gestión mediante la organización cooperativa, llevando adelante proyectos autogestionados y democráticos.
 - Pensar el rol de la administración pública en el fomento de este tipo de proyectos, y el rol de la intercooperación entre distintos proyectos para lograr un modelo cohesionado que permita incidir en la política pública de vivienda.
 - Ampliar la idea de vivienda, incluyendo también la idea de hábitat y la construcción de espacios comunes y servicios sociales acorde a las necesidades de la población, y que sean construidos respetando las postulados de sostenibilidad ambiental.

Implica pensar también qué tipo de ciudad queremos construir para vivir, no sólo en cuanto al acceso a la vivienda como el ámbito privado de reproducción; sino por el contrario intentando romper con esa lógica de público-productivo, privado-reproductivo. Significa entonces pensar la ciudad en términos más amplios, en cómo entendemos la construcción de los espacios colectivos, la sostenibilidad de la vida, las relaciones sociales, la construcción de comunidad, el vínculo rural-urbano; para poder así apropiarnos también de la construcción del derecho a la ciudad:

«(...) la cuestión de qué tipo de ciudad queremos no puede separarse del tipo de personas que queremos ser, el tipo de relaciones sociales que pretendemos, las relaciones con la naturaleza que apreciamos, el estilo de vida que deseamos y los valores estéticos que respetamos. El derecho a la ciudad es por tanto mucho más que un derecho de acceso individual o colectivo a los recursos que esta almacena o protege; es un derecho a cambiar y reinventar la ciudad de acuerdo con nuestros deseos. Es, además, un derecho más colectivo que individual, ya que la reinvención de la ciudad depende inevitablemente del ejercicio de un poder colectivo sobre el proceso de urbanización. La libertad para hacer y rehacernos a nosotros mismos y a nuestras ciudades es (...) uno de los más preciosos pero más descuidados de nuestros derechos humanos.» (D. Harvey, 2013: 20)

Y es frente a esto que el acceso a la vivienda pensado desde el cooperativismo y la cesión de uso, aparece como una opción viable a continuar desarrollando. Es necesario trascender una mirada utilitarista e individual de satisfacer necesidades, para fortalecer la creación de entidades cooperativas que logren forjar valores que permitan generar y hacer otro tipo de sociedad.

II. Bibliografía

- Harvey, D. (2012) «Ciudades rebeldes. Del derecho de la ciudad a la revolución urbana» Ediciones Akal, Madrid-España.
- Nahoum, B. (Compilador) (2008) «Una historia con quince mil protagonistas. Las cooperativas de vivienda por ayuda mutua uruguayas», Intendencia de Montevideo-Junta de Andalucía.
- Nahoum, B. (2013) «Algunas claves. Reflexiones sobre aspectos esenciales de la vivienda cooperativa de vivienda por ayuda mutua». Trilce, Montevideo.

Documentos consultados

- «La política de vivienda y las cooperativas de vivienda en Europa» Observatorio Vasco de la Vivienda, 2012, disponible en: http://www.garraioak.ejgv.euskadi.eus/r41-ovad02/es/contenidos/informacion/ovv_a_pc_eu_002/es_ovv_admi/adjuntos/INFORME_Políticas%20Vivienda_UE_es.pdf

Páginas consultadas

- <http://www.laborda.coop/es/>
<https://www.entrepatis.org/>
<http://desazkundea.org/language/es/grupos-de-trabajo/etxekoop/>
<https://www.fcvcam.org/historia-del-cooperativismo.php>
<http://masqueunacasa.org/es>

Realidad de las cooperativas de viviendas en la Comunidad Autónoma del País Vasco*

Reality of housing cooperatives in the Autonomous Community of the Basque Country

Santiago MERINO HERNÁNDEZ

Letrado del Consejo Superior de Cooperativas de Euskadi

DOI: 10.1387/revs.20525

Sumario: 1. Introducción.—2. Antecedentes históricos. 2.1. Las cooperativas de viviendas en España. 2.2. Las cooperativas de viviendas en el País Vasco.—3. La realidad del sector.—4. Las ventajas de un modelo en auge.—5. Una propuesta no exenta de dificultades.—6. La llegada de los nuevos modelos.—7. Las tendencias de reforma de la Ley de Cooperativas.—8. Conclusiones.—9. Bibliografía sobre cooperativas de viviendas.

Resumen:

El cooperativismo de vivienda está en un momento decisivo en la Comunidad Autónoma del País Vasco motivado, además de por su recuperación en términos cuantitativos una vez constatado el inicio de la recuperación económica y de la activación del mercado inmobiliario, por la definitiva apuesta de los poderes públicos en relación a los nuevos modelos como el de la cesión de uso, y por la reforma de la vigente ley de cooperativas que garantice su eficacia desde los valores esenciales del cooperativismo como son la democracia y la participación. Pretende este artículo analizar el estado de situación actual del cooperativismo de vivienda en el País Vasco desde sus antecedentes históricos hasta la actual reforma de su marco legal.

Palabras claves:

Cooperativas de viviendas, derecho a la vivienda, vivienda protegida, cesión de uso.

* Artículo que tiene su origen en la intervención que bajo el mismo título se desarrolló en la jornada «Economía Social y Cooperativas de Vivienda», organizada en Donostia por el Instituto de Derecho Cooperativo y Economía Social —GEZKI— de la Universidad del País Vasco/Euskal Herriko Unibertsitatea el 22 de junio de 2018.

Abstract:

The cooperative housing movement is experiencing a landmark moment in the Autonomous Community of the Basque Country, a situation prompted not only by its resurgence in quantitative terms following the confirmation of the beginnings of the economic recovery and the mobilisation of the housing market, but also by the strong level of backing by public authorities with regard to new models such as collective ownership, in addition to the overhaul of the current cooperatives law which guarantees success based on essential values of the cooperative moment such as democracy and participation.

This article seeks to analyse the current situation of the housing cooperative moment in the Basque Country, from its historical origins up to the current review of its legal framework.

Keywords:

Housing cooperatives, right to housing, protected housing, collective ownership.

1. Introducción

Desde los albores del siglo xx, el cooperativismo vasco ha conseguido gran arraigo en nuestro país, significándose especialmente por la fórmula del trabajo asociado y por su gran implantación y desarrollo en el sector industrial, dando lugar a la llamada «Experiencia Mondragón», que se ha convertido en un ejemplo de ámbito global.

La experiencia cooperativa en la Comunidad Autónoma del País Vasco (en adelante CAPV) ha alcanzado una madurez empresarial que se traduce en un importante impacto directo en la economía vasca. La implicación de las sociedades cooperativas en el desarrollo local del territorio donde se ubican y su contribución a un reparto más equitativo de la riqueza generada, fomentan una sociedad más solidaria, equilibrada y con mejores estándares de calidad de vida.

Atendiendo a todo ello, es indudable e innegable el hecho de la consolidación del cooperativismo y del denominado «Movimiento Cooperativo Vasco», que viene a englobar a todas las cooperativas con independencia de la clase a la que pertenezcan.

Así, las mencionadas sociedades han venido agrupándose y asociándose libre y voluntariamente mediante la constitución de federaciones sectoriales¹, atendiendo como hecho diferencial a la clase de cooperativa

¹ Arts. del 143 y 144 de la Ley de Cooperativas de Euskadi (en adelante LCE).

a la que pertenecen en virtud de cuanto regula a los efectos la legislación, hasta la confluencia de todas ellas en la Confederación de Cooperativas de Euskadi²; máxima entidad asociativa representativa del cooperativismo vasco en el que se encuentran representadas todas las federaciones sectoriales existentes.

Estas federaciones sectoriales agrupan a las cooperativas tanto de trabajo asociado, como de enseñanza, consumo, crédito, agrarias, y transportistas, pero sin embargo nunca se había logrado hasta la fecha la creación de una federación de cooperativas de viviendas. Y ello probablemente porque, entre otros motivos, el cooperativismo de vivienda, en los términos en los que en la práctica se ha venido desarrollando en el País Vasco, es tendente a su no permanencia en el tiempo, es decir, a su disolución y definitiva liquidación una vez ha cumplido su objeto social; a la no existencia históricamente de una entidad «tractora» que liderara ese movimiento asociativo; y, por último, que los agentes directamente vinculados al sector de actividad parecían no ver la necesidad o al menos la ventaja de un asociacionismo para la defensa y promoción de los intereses de esta clase de cooperativas.

Sin embargo, fruto seguro de alguno de los acontecimientos acaecidos en el entorno de estas cooperativas durante los últimos años y su difusión en los medios de comunicación, se ha venido realizando una reflexión profunda sobre la materia, tanto desde el propio «Movimiento Cooperativo Vasco» como desde los poderes públicos. Como consecuencia de todo ello se ha constituido por una parte la Federación de Cooperativas de Viviendas-BIZIKOOP³; y, por otra, esta clase de cooperativas están teniendo una profunda revisión normativa en el marco del proyecto de reforma de la LCE⁴.

De esta forma pretendemos presentar la realidad de las cooperativas de viviendas en la Comunidad Autónoma del País Vasco (en adelante CAPV) en el momento actual, el estado de situación de la reforma legislativa, así como, en base a todo ello, visualizar su futuro más inmediato.

² Vid. <https://www.konfekoop.coop>

³ La Federación de Cooperativas de Viviendas —BIZIKOOP— ha sido constituida con fecha 17 de febrero de 2017 y registrada por el Registro de Cooperativas de Euskadi el 22 de marzo del mismo año (número de inscripción 2017.0.001.F).

⁴ El Gobierno Vasco aprobó el 24 de mayo de 2016 el Proyecto de modificación de la LCE, estando en la actualidad en revisión dicho Proyecto a través de un nuevo borrador de Anteproyecto de Ley.

2. Antecedentes históricos

2.1. *Las cooperativas de viviendas en España*

La existencia y desarrollo de las cooperativas de viviendas los podemos encontrar en las diferentes leyes de regulación de la vivienda en España desde principios del siglo xx. Sin embargo, fue a partir de los años 60 cuando apreciamos su primer desarrollo más significativo y prácticamente siempre vinculado a la vivienda protegida. Pero a nadie se le escapa que fue a partir de los años 80 cuando se fijan gran parte de debates, tanto jurídicos como económicos, sobre este modelo en los términos en los que hoy también nos los planteamos; sobre todo a raíz de la apuesta realizado desde las políticas de vivienda de gobiernos municipales y autonómicos que apoyaron explícitamente este modelo. Estos poderes públicos vieron en las cooperativas de viviendas un instrumento eficaz para resolver la problemática de la vivienda, muy especialmente la escalada en los precios que se estaba produciendo por la crisis económica.

La evolución y el desarrollo de las cooperativas de viviendas en España ha estado vinculada, fundamentalmente, a la legislación protectora de la vivienda, debido a que han actuado principalmente en la construcción de viviendas protegidas en sus diferentes épocas y bajo distintas denominaciones (casas baratas y económicas, de renta limitada, sociales, de protección oficial, etc.).

Como ya hemos adelantado, a pesar de que a finales del siglo xix ya se dan las primeras experiencias de cooperativas de viviendas, vinculadas en su mayoría a cooperativas de consumo, puede afirmarse que realmente es en la década de los años 20 cuando se inician y desarrollan las primeras cooperativas de viviendas en el España. Este inicio y desarrollo es incentivado por las Leyes de Casas Baratas y Económicas, a través de las cuales se propició la edificación de barrios enteros de viviendas en las afueras de los núcleos urbanos consolidados⁵.

⁵ Los antecedentes de la Ley de Casas Baratas y de la intervención del Estado en materia de vivienda se remontan a la Real Orden de 9 de septiembre de 1853, que ordenaba que se construyesen en Madrid y Barcelona «casas para pobres» y se tasaran los alquileres, aunque el primer gran paso lo daría la creación en 1883 de la Comisión de Reformas Sociales, que, transformada en 1903 en el Instituto de Reformas Sociales, efectuó en 1906 la primera propuesta para otorgar subvenciones y exenciones fiscales a las sociedades constructoras de alojamientos urbanos «populares». La piedra angular de la legislación sobre las Casas Baratas se puso en 1907 con la *Preparación de las bases para un Proyecto de Ley de Casas Baratas*, aprobándose el 12 de junio de 1911. Esta ley, juntos con sus modificaciones de 1914, 1916, 1921 (la más ambiciosa) y 1924, pretendían proveer de vivienda a los colectivos más desfavorecidos, siendo el antecedente de lo que luego entenderíamos por viviendas de protección oficial.

La primera cita expresa a las cooperativas de viviendas se produce en la Ley de 9 de septiembre de 1931 cuando en su artículo 18.5 las considera como cooperativa de consumidores. Será el artículo 87 del Reglamento de Desarrollo de esta Ley el que plasme un artículo diferenciado estableciendo unos límites en el número de socios y la necesidad de autorización administrativa para las operaciones con terceros.

Tendremos que esperar a la Ley de Cooperación de 2 de enero de 1942, puesto que la Ley de Cooperativas de 27 de octubre de 1938 vuelve a reconducirlas a las de consumo, para encontrarnos a las cooperativas de viviendas como tipo específico diferenciado.

Frente a un reglamento de desarrollo de 11 de noviembre de 1943 que no aporta nada en la cuestión que nos ocupa, será el Reglamento de 13 de agosto de 1971 el que realice ya una regulación más pormenorizada de esta clase de cooperativas.

Hasta entonces, no podemos obviar la importancia de la Ley de 15 de julio de 1954 sobre viviendas de renta limitada que ampara la construcción de viviendas en régimen de propiedad por parte de distintos promotores, entre los que se encuentran las cooperativas de viviendas. Esta Ley y las disposiciones que la desarrollaron fueron fundamentales en la creación, desarrollo y expansión de las cooperativas de viviendas en España. Así, en esta época se construyeron un gran número de viviendas en régimen cooperativo mediante empresas, sindicatos, asociaciones populares, etc.

Las diferentes normas publicadas en la década de los años 60, sobre todo los Decretos de 24 de julio de 1963 (aprobación del texto refundido de la legislación sobre viviendas de protección oficial) y el Decreto de 24 de julio de 1968 (Reglamento para la aplicación de la Ley de viviendas de protección oficial), continúan la senda marcada por las leyes precedentes. Con estas normas, entrábamos, sin duda, en el inicio del desarrollo de la vivienda protegida en España bajo la fórmula, entre otras, cooperativa.

Si atendemos al asociacionismo de esta clase de cooperativas, diremos que desde 1958 y ante el crecimiento generalizado⁶, en algunas provincias se empezaron a agrupar con la intención de constituir organizaciones federadas del sector, denominadas entonces Uniones Territoriales. Las dos primeras iniciativas surgieron en Valencia y Madrid, provincias donde el número de cooperativas eran más numerosas. Como consecuencia de ello, en 1961 se aprobaron oficialmente las Uniones Territoriales de Valencia y

⁶ Podemos destacar la fuerte implantación de este modelo promocional, entre otros lugares, en Madrid, Barcelona, Valencia, Alicante, Zaragoza, Albacete, Las Palmas, Tenerife, Navarra y Murcia.

Madrid, naciendo lo que se entenderá como el movimiento cooperativo de viviendas en España⁷.

La Ley General de Cooperativas de 19 de diciembre de 1974 mantuvo las notas habidas hasta la fecha, y no fue hasta el Reglamento de 16 de noviembre de 1978 cuando nos encontramos con una regulación más pormenorizada, así como particulares medidas de fomento.

Como también hemos adelantado, este cooperativismo presenta un nuevo impulso a principios de los años 80, sobre todo a partir del último Reglamento citado, para dar respuesta a la demanda creada por el proceso económico en el ámbito del sector inmobiliario. Y es ahí, y hasta nuestros días, en donde podemos encontrar tanto la consolidación definitiva del cooperativismo de vivienda en los términos con el que hoy nos encontramos; cooperativismo que, por tanto, atesora una larga historia de aciertos y, por qué no decirlo, también algunos sonados fracasos⁸.

A finales de la década de los 80 entra en vigor en España la Ley General de Cooperativas de 2 de abril de 1987, que fue posteriormente derogada por la actual Ley de Cooperativas de 16 de julio de 1999, actualmente en vigor, que regula las cooperativas de viviendas en la sección 3.^a del Capítulo X del Título I⁹.

⁷ Actualmente el movimiento cooperativo de viviendas en España cuenta con una Confederación (CONCOVI) que agrupa a las diferentes federaciones y uniones de cooperativas de viviendas que existen. Forman parte CONCOVI las siguientes organizaciones: Federación de Cooperativas de Viviendas y Rehabilitación de la Comunidad de Madrid, Federación de Cooperativas de Viviendas y Rehabilitación de la Comunidad de Valencia, Federación de Cooperativas D'Habitatges de Catalunya, Federación Aragonesa de Cooperativas de Viviendas, Unión de Cooperativas de Viviendas de Galicia, Federación de Cooperativas de Viviendas de Castilla y León, Unión de Cooperativas de Viviendas de Andalucía, Unión Sectorial de Cooperativas de Viviendas de Alicante y la Federación de Cooperativas de Viviendas de Canarias. Por último, hay que señalar que la Federación de Cooperativas de Viviendas —BIZIKOOP—, que desarrolla su labor en el ámbito vasco, se ha incorporado recientemente a CONCOVI. Vid, en este sentido, www.concovi.es.

⁸ Recordemos a modo de ejemplo la suspensión de pagos de la cooperativa PSV y su gestora IGS en diciembre de 1993 con un pasivo de 200.000 millones de pesetas; los escándalos de Madrid —El Balcón de la Sierra, OFIGEVI...—, los problemas habidos en Vitoria-Gasteiz vinculados sobre todo al cooperativismo de viviendas protegidas (vid. <http://cooperativistasafectados.blogspot.com>), etc.

⁹ Sobre las cooperativas de viviendas en España, vid, por todos, LAMBEA, A., *Cooperativas de viviendas* (3.^a edición), Comares, Granada, 2012; y MERINO, S., *Cooperativas de viviendas*, Tratado de Derecho de Cooperativas (Director Juan Ignacio Peinado), Tomo II (págs. 1393-1421), Tirant lo Blanc, Valencia, 2013; y en relación a los perfiles tributarios del uso de la vivienda en la economía social y colaborativa (monográfico), AA.VV. Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa n.º 31, Cirioc-España, Valencia, 2017.

Motivado en gran parte por los fracasos, se observó un cierto declive de este sector durante los últimos años del s. xx y primeros del XXI, sin olvidar como motivo la escasez de oferta de suelo protegido, el aumento de los costes de producción y por, en general, la crisis económica. Sin embargo, es ahora, con el comienzo de la salida de la crisis económica y con la llegada de los nuevos modelos de cooperativismo de vivienda cuando estamos observando un nuevo resurgir de este modelo.

2.2. *Las cooperativas de viviendas en el País Vasco*

En relación a las cooperativas de viviendas en la CAPV podemos decir que han seguido parámetros muy similares a los desarrollados en España, si bien, y en un esfuerzo de sistematización, podríamos diferenciar cuatro momentos históricos en el ámbito geográfico en el que se incardina el presente artículo:

1. Cooperativas de viviendas constituidas a principios del siglo xx, bajo la legislación de casas baratas y ubicadas fundamentalmente en Bizkaia. La característica de estas cooperativas eran su definición en términos de ayuda mutua propios de las corrientes ideológicas nacidas a mediados del siglo anterior en Inglaterra: cooperativismo, mutualismo, sindicalismo, etc.
2. Cooperativas de viviendas constituidas en todo el territorio bajo el proteccionismo franquista, fundamentalmente bajo el amparo de la Ley sobre viviendas de renta limitada y las disposiciones que la desarrollaron, a partir de la década de los años 60 del siglo xx hasta el final de la dictadura. Podemos encontrarnos todavía hoy alguna de estas cooperativas disueltas *ex lege* pero no definitivamente liquidadas entre otros motivos por la existencia de bienes todavía a su nombre¹⁰.
3. Cooperativas de viviendas constituidas a partir de los años 80 y hasta la reciente crisis económica, destacando fundamentalmente las promociones desarrollados en Vitoria-Gasteiz¹¹ y en varias comarcas guipuzcoanas (Bajo Deba, Goierri, etc.) y que se ha carac-

¹⁰ En este sentido vid. el punto 3 de la Disposición Transitoria Tercera de la LCE que establecía un plazo para la adaptación de los estatutos, quedando disueltas de pleno derecho y entrando en periodo de liquidación en el supuesto de no hacerlo.

¹¹ Cabe destacar la labor de promoción realizada por la Cooperativa Vitoriana de la Vivienda (COVIVI), fundada el 5 de noviembre de 1966, durante estos años no sólo en Vitoria-Gasteiz sino en todo Álava.

terizado fundamentalmente por un cooperativismo de acceso a la propiedad y de vivienda protegida.

4. Cooperativas de viviendas en la actualidad que, como ocurre en España, vuelven a desplegar su potencialidad por la apuesta de las entidades financieras, en ocasiones imposición de éstas, que tan sólo financian promociones bajo régimen cooperativo; la reflexión habida desde los poderes públicos que hace pensar en un nuevo y decidido apoyo; la llegada, también a nuestro país, de un nuevo cooperativismo de vivienda, de cesión de uso; así como la progresiva generalización del modelo de acceso a la propiedad a través de pequeñas promociones.

3. La realidad del sector

Adentrándonos en el ser de estas cooperativas, diremos en términos generales que son aquellas sociedades constituidas por personas físicas necesitadas de alojamiento, que se asocian para, bajo su propia organización, poder acceder a lo que será su propia vivienda.

Mediante la construcción de viviendas en régimen cooperativo desaparece la figura del promotor (o mejor dicho se hace coincidir con la del socio adjudicatario). El futuro adjudicatario de la vivienda, convertido en socio cooperativista, se ahorra el beneficio empresarial del promotor inmobiliario, por incorporarse a una sociedad, la cooperativa, que carece de ánimo de lucro. De esta forma, las cooperativas de vivienda han sido un instrumento de la economía social, que aplicado al volátil mercado inmobiliario, ha permitido el desarrollo de un sistema que persigue la adquisición de una vivienda por un precio idéntico a su coste, y en la que se adoptan las decisiones oportunas mediante los acuerdos de sus órganos sociales, en los cuales participan los socios promotores de forma democrática.

Atendiendo a la competencia exclusiva en materia cooperativa que ostenta la Comunidad Autónoma del País Vasco en virtud de la Ley Orgánica de 18 de diciembre de 1979, sobre el Estatuto de Autonomía del País Vasco, y más concretamente de su artículo 10.23; el artículo 1 de la LCE define a la sociedad cooperativa como *«aquella sociedad que desarrolla una empresa que tiene por objeto prioritario la promoción de las actividades económicas y sociales de sus miembros y la satisfacción de sus necesidades con la participación activa de los mismos, observando los principios del cooperativismo y atendiendo a la comunidad de su entorno»*.

Esta definición no viene más que a recoger los históricos principios cooperativos consolidados a lo largo de la tradición legislativa en materia

de sociedades cooperativas y que son las pautas mediante las cuales aquellas ponen en práctica sus valores.

Dicho esto, hemos de acudir a la especificidad relativa a la vivienda y así, actualmente las cooperativas de viviendas vienen reguladas por la LCE en los artículos 114 y 118, ambos inclusive, estableciéndose que el objetivo de estas sociedades es el «*procurar para sus socios viviendas, servicios y edificaciones complementarias, pudiendo organizar el uso y disfrute de los elementos comunes y regular la administración, conservación y mejora de los mismos*»¹².

Como vemos, y ya hemos adelantado, el fundamento de las cooperativas no es otro más que el de sustituir la figura empresarial tradicional por una sociedad integrada por los destinatarios de su propia actividad. La mencionada sustitución responde a la finalidad de distribuir, entre los miembros del colectivo cooperativo, aquellos bienes necesarios o convenientes a más bajo costo (en este caso la vivienda), por entender que se ahorran los beneficios que en el sistema empresarial tradicional corresponderían al titular de la empresa.

En realidad, siempre nos hemos manifestado en el sentido de considerar a la sociedad cooperativa de viviendas como una clase específica de las cooperativas de consumidores, en la medida que los individuos son socios en tal condición, de destinatarios últimos de los bienes o servicios que éstas suministran¹³.

La legislación regula como posibilidades tanto la adjudicación de las mismas en régimen de propiedad, como en uso y disfrute, si bien como veremos más adelante hasta la fecha ha sido el régimen de propiedad el que ha acaparado el mercado, en contra de las experiencias más generalizadas más allá de nuestras fronteras.

Si analizamos los datos facilitados por el Registro de Cooperativas de Euskadi, competente en materia registral cooperativa en la CAPV, vemos que en los últimos años el número de las cooperativas de viviendas no ha dejado de crecer¹⁴.

¹² Sobre el Derecho de sociedades en relación a las cooperativas de viviendas, vid., por todos, MERINO, S., *Cooperativas de viviendas*, Manual de Derecho de Sociedades Cooperativas, Consejo Superior de Cooperativas de Euskadi, Vitoria-Gasteiz, 2008, págs. 337-354.

¹³ Fernando Elena considera a las cooperativas de viviendas como cooperativas de consumo especializadas: «*La cooperativa de viviendas es una cooperativa de consumidores especializada en el suministro a sus socios de un lugar donde vivir en unión de sus familias (...). Son empresas inmobiliarias propiedad de los usuarios de las viviendas*. Vid, ELENA, F., *Las tendencias actuales del cooperativismo de viviendas*, Jornadas de estudio sobre cooperativismo, Dirección General de Cooperativas y Empresas Comunitarias, Ministerio de Trabajo, Madrid 1978, pág. 203.

¹⁴ No podemos negar que muchas de estas cooperativas ya no realizan su actividad y sin embargo no han sido liquidadas, pero con los datos queremos reflejar el notable y progresivo interés que han ido generando en los diferentes operadores en el mercado inmobiliario, usuarios y sociedad en general.

Evolución de las cooperativas de viviendas en la CAPV

Año	Coops.	Año	Coops.
2010	270	2002	123
2011	288	2003	144
2012	316	2004	188
2013	322	2005	211
2014	350	2006	228
2015	376	2007	233
2016	396	2008	236
2017	421	2009	251

Fuente: Registro de Cooperativas de Euskadi.

Continuando con el significado de nuestro cooperativismo de viviendas diremos que cuando una persona adquiere una vivienda en régimen cooperativo no la compra, sino que la construye y adquiere. En consecuencia, los socios, promotores de las viviendas, deben de sufragar, en su integridad, todos los costes derivados de la promoción: suelo, construcción, proyectos, licencias..., incluido si ésta es de protección pública.

Como vemos, si la actividad cooperativizada se caracteriza por la gestión de intereses, la cooperativa no vende las viviendas a sus socios, sino que las adjudica, compensando contablemente la citada adjudicación con las cantidades entregadas a cuenta, en lo que a todas luces podemos considerar como un negocio traslativo¹⁵.

Efectivamente, las cantidades aportadas por los socios cooperativistas son una derrama del coste de la construcción. De ahí que en el proceso cooperativo desaparezca el lucro en tanto que las aportaciones económicas de los socios terminan cuando se alcanza el costo real y efectivo. Así, en las cooperativas de viviendas, tal y como describíamos la actividad cooperativizada, debemos diferenciar las aportaciones a capital realizadas por los socios y fundamento de su participación societaria en cuanto recursos propios, de las cantidades entregadas a cuenta para adjudicación de vivienda.

Con todo, diremos que, si bien la cooperativa actúa en su propio nombre como consecuencia de su personalidad jurídica independiente, lo hace por cuenta del socio, es decir, la cooperativa recibe las cantidades entregadas a cuenta para adjudicación de vivienda no a título de propiedad, no

¹⁵ Vid. Sentencias del Tribunal Supremo de 2 de octubre de 1990, 4 de diciembre de 1990, 1 de octubre de 1991, 8 de mayo de 1993, 16 de junio de 1993, y 8 de noviembre de 1993.

como parte de su patrimonio, sino por cuenta e interés del socio y sólo para su gestión. Estas cantidades son masas económicas independientes sujetas a un trato contable y fiscal diferenciado y cuyo objetivo es alcanzar un fin determinado.

Por otro lado, hemos de apuntar que tradicionalmente se ha venido reconociendo en el País Vasco la importancia del movimiento cooperativo, así como la necesidad del apoyo al mismo a través de medidas específicas de fomento; todo ello incardinado en el precepto constitucional (art. 129.2) por el que se establece que «*los poderes públicos promoverán eficazmente las diversas formas de participación en la empresa y fomentarán, mediante una legislación adecuada, las sociedades cooperativas*».

Todo esto ha adquirido especial trascendencia y tiene un reflejo específico, en el sector de actividad que tratamos, a través de medidas como la disposición prevista en el art. 138.7 de la LCE por la que se posibilita a las cooperativas de viviendas, para el cumplimiento de sus fines sociales, la adquisición de terrenos de gestión pública por el sistema de adjudicación directa, artículo que en gran parte ha sido el gran motor del desarrollo de este cooperativismo relacionado con la vivienda protegida¹⁶.

En similar sentido se pronunciaba el legislador vasco cuando en el artículo 17.b) de la Ley de 30 de junio de 2006, de Suelo y Urbanismo, establece que «... *podrán enajenarse bienes directamente, sin necesidad de concurso, con los requisitos que en cada caso requiera la normativa:*

b) Cuando los peticionarios sean entidades de carácter asistencial o social sin ánimo de lucro, tales como fundaciones, mutualidades, cooperativas y otras que promuevan la construcción de viviendas sometidas a algún régimen de protección pública.»

Sin embargo, y también en esta ocasión por parte del legislador vasco, a través de la Ley de 18 de junio de 2015, de Vivienda, en su artículo 18.1.b) se ha establecido que «... *podrán enajenarse directamente, sin necesidad de licitación pública, los bienes del Patrimonio Público de Suelo, con los requisitos*

¹⁶ En relación a la vivienda protegida, vid. el Decreto de 4 de marzo de 2008 sobre el régimen jurídico de viviendas de protección pública y medidas financieras en materia de viviendas y suelo; y la Orden de 15 de octubre de 2012, del Consejero de Vivienda, Obras Públicas y Transportes, del registro de solicitantes de vivienda y de los procedimientos para la adjudicación de viviendas de protección oficial y alojamientos dotacionales de régimen autonómico. De especial relieve encontramos la letra b) del punto 2 del art. 25 de la Orden apuntada cuando excepcionalmente, en relación a los procedimientos generales de adjudicación, los llevados a cabo por sociedades cooperativas, sin perjuicio de que los socios adjudicatarios cumplan con los requisitos de acceso previstos por la normativa vigente.

y condiciones que se determinen reglamentariamente, cuando concurra alguna de las siguientes circunstancias:

b) Cuando el adquirente sea una entidad sin ánimo de lucro, declarada de utilidad pública, que promueva la construcción de viviendas sometidas a algún régimen de protección pública.»

No cabe duda que esta regulación viene a complicar notablemente el fomento de las promociones cooperativas, en la medida que éstas disponen de un largo procedimiento administrativo para conseguir la declaración de utilidad pública¹⁷, y que en nada se ajusta a la realidad temporal en la gestión promocional cooperativa, más si cabe en proyectos caracterizados por su duración determinada y centrados en tan sólo una única promoción. Confiamos que la nueva Ley de Cooperativas que salga del actual proceso de reforma ponga fin a esta situación de evidente colisión de normas y barrera sin duda a la promoción de la vivienda protegida bajo parámetros cooperativos.

4. Las ventajas de un modelo en auge

Es amplio el consenso sobre las bondades del cooperativismo de vivienda, que a todas luces presenta ventajas de orden económico, financiero y social, frente a otros modelos de promoción. Un cooperativismo que aporta ventajas económicas en la medida que regula los precios y más en concreto ayuda a equilibrar o a minorar el desajuste entre la oferta y la demanda de viviendas en el ámbito geográfico en el que actúa.

La cooperativa de viviendas, evitando intermediarios, busca la adjudicación a precio de coste por lo que técnicamente carecen de ánimo de lucro, si bien una vez cubiertas las necesidades de la misma podrá enajenar o arrendar a terceros las instalaciones y edificaciones complementarias de su propiedad al objeto, por ejemplo, de cubrir los gastos de mantenimiento una vez ya adjudicados a sus socios las viviendas y/o locales. Así mismo, cabe recordar cómo en el caso de observarse plusvalías en la enajenación de locales o garajes éstas son destinadas a la minoración del coste de las viviendas y anejos, en su caso, vinculados.

Una de las ventajas que hemos de poner igualmente de relieve es todo aquello que se deriva de su organización democrática y solidaria. Hablamos de una entidad en la que los socios eligen democráticamente a sus órganos

¹⁷ Decreto de 2 de febrero de 1999 por el que se aprueba el Reglamento sobre procedimientos y requisitos relativos a las sociedades cooperativas de utilidad pública.

representativos, y por tanto éstos en todo momento disponen del control y la gestión de la sociedad, siempre en una actuación que debe incardinarse en los Principios Cooperativos de la ACI¹⁸.

Además de por el control de los órganos sociales por parte de los socios, si por algo se caracteriza el modelo es por el control económico de todas las operaciones económicas por parte de éstos, cuestión de singular importancia precisamente en las cooperativas de viviendas por el volumen que alcanzan las mismas. Así, antes de presentar sus cuentas anuales a la Asamblea General ordinaria para su estudio y aprobación, ha de someterlas a una auditoría de cuentas (y letrado asesor, en su caso), en el cumplimiento de la legislación vigente¹⁹, viniendo a garantizar el correcto devenir de la promoción. Asimismo, en este contexto de fiscalización, la Asamblea General podrá nombrar una Comisión de Vigilancia²⁰ como máxima garantía de control y para no monopolizar el poder interno en la misma. En esta Comisión, si los estatutos así lo plasman, podrán participar terceros no socios que reúnan los requisitos de honorabilidad, cualificación profesional y experiencia técnica o empresarial adecuados en relación con las funciones del órgano.

Continuando con las ventajas, hemos de recordar que la cooperativa de viviendas es una sociedad fiscalmente protegida (en concreto especialmente protegida). Esta calificación conlleva un especial beneficio tributario que opera sin ningún tipo de declaración administrativa previa y se concreta, entre otros, en los impuestos de sociedades, actividades económicas; y transmisiones y actos jurídicos documentados²¹.

¹⁸ Adhesión voluntaria y abierta: libertad de entrada y salida de la sociedad; Participación económica de los socios: la cooperativa de viviendas en la búsqueda de la reducción de los costes fomenta la financiación directa con capitales provenientes de las aportaciones de los socios; Autonomía e independencia: la cooperativa de viviendas tiene personalidad jurídica propia y se mantiene ajena a cualquier interés, influencia o condicionante tanto de entidades públicas como privadas; Educación, formación e información: todos los socios a través del equipo técnico conocen en todo momento el ritmo de la construcción y cuantas cuestiones se deriven de la promoción, estando en todo momento las cuentas a disposición de los cooperativistas en la sede social; Cooperación entre cooperativas: la cooperativa de viviendas en todo caso dispone del seguro apoyo del ya consolidado movimiento cooperativo vasco; Interés por la comunidad: la actividad de las cooperativas de viviendas revierten en el beneficio de la sociedad gracias a la obtención de costes reducidos, la regulación de precios, la composición demográfica y la reactivación de la economía, al tiempo que canaliza una demanda retenida por motivos económicos en nuestra ciudad y posibilita el acceso finalmente y de forma digna a una vivienda a un precio razonable. Sobre los principios cooperativos y su realidad empresarial vid. <https://ica.coop/es>

¹⁹ Vid. artículo 117 de la LCE.

²⁰ Vid. artículo 50 de la LCE.

²¹ Vid, en esta ocasión las tres normas aprobada en los Territorios Históricos. A saber: Norma Foral de 22 de mayo de 1997 del Territorio Histórico de Gipuzkoa, sobre Régimen Fiscal de las Cooperativas; Norma Foral de 9 de junio de 1997 del Territorio Histórico de Álava,

Además, disfruta de particulares atenciones y ayudas específicas de los poderes públicos (fundamentalmente de la Dirección de Economía Social del Gobierno Vasco, del Consejo Superior de Cooperativas de Euskadi, así como del resto de Administraciones Públicas) manteniendo por lo general una estrecha colaboración con las entidades de crédito más significativas de su entorno. En este sentido, y en el marco del apoyo público, no podemos obviar la importancia de los instrumentos de resolución de conflictos, muy especialmente el arbitraje cooperativo, puestos a disposición de las cooperativas por BITARTU —Servicio Vasco de Arbitraje Cooperativo— (Consejo Superior de Cooperativas de Euskadi)²². Los procedimientos de arbitraje, mediación y conciliación, además de la resolución de todo tipo de dudas y atención de consultas tanto a los cooperativistas como a los operadores jurídicos que desarrollan su actividad en el ámbito de esta clase de cooperativas, ayudan sin duda a evitar costosos y largos procedimientos judiciales tan característicos de las promociones inmobiliarias.

Además, encontramos posibles ventajas de orden urbanístico en la medida que el modelo cooperativo en el sector de la vivienda posibilita núcleos integrados buscando de esta forma barrios compuestos no sólo de suma de individualidades sino de un hábitat realmente compartido; todo ello sin olvidar la posibilidad de organizar elementos comunes para un mejor aprovechamiento de los servicios.

En definitiva, el cooperativismo de vivienda se caracteriza sobre todo por la libertad de elección, siempre entendiendo ésta desde un punto de vista colectivo. Los socios deciden la forma y las características de las viviendas que van a construir, adecuándolas a sus necesidades personales (las viviendas que se adjudican) como a las necesidades de la colectividad en la búsqueda de un proyecto compartido.

5. Una propuesta no exenta de dificultades

Abordadas las ventajas de las cooperativas de viviendas, no podemos obviar que hemos presenciado dificultades en la propuesta, algunas de singular repercusión incluso mediática, que han provocado la aparición de sombras sobre el hecho cooperativo en este ámbito promocional, sobre todo en los últimos años.

sobre el Régimen Fiscal de las Cooperativas; y Norma Foral de 14 de octubre de 1997 del Territorio Histórico de Bizkaia, sobre Régimen Fiscal de las Cooperativas (artículos 10.bis en las dos primeras y 9 bis en la tercera, introducidos por Normas Forales de modificación de las primeras).

²² <https://www.csce-ekgk.coop/es/bitartu>

a) *Desconocimiento de los socios de su propia realidad jurídica*

En la práctica, y fundamentalmente en cuanto a aquellas cooperativas que tienen por objeto promocionar y procurar a sus socios viviendas protegidas, cabe destacar el desconocimiento, en gran parte generalizado, de los socios cooperativistas tanto del hecho cooperativo y de la fórmula del cooperativismo de vivienda, como del complejo negocio inmobiliario y de la implicación económica y jurídica que supone. Todo ello, en algunas ocasiones, ha dado lugar a graves problemas que han hecho peligrar incluso el resultado del proyecto.

Así, es habitual por parte de los socios adjudicatarios de las cooperativas de viviendas que promueven vivienda protegida la creencia de la no repercusión de los riesgos promocionales a pesar de su condición de socios adjudicatarios. Quizás otro elemento distorsionador de este aspecto sea el hecho de que al ser adjudicatarios de una vivienda protegida vienen obligados al cumplimiento de los requisitos establecidos por la Administración para serlo, y siendo ésta la responsable de la verificación de dicho cumplimiento a través del visado de los contratos de adjudicación correspondientes, se fortalece la convicción del socio de que se trata de una promoción pública y no privada bajo régimen cooperativo.

Por todo lo cual, pensamos es necesario prestar especial atención a la hora de aportar la debida información, por parte de los promotores del proyecto, a los socios en el momento de su incorporación a la cooperativa, remarcando de forma expresa la condición de promotores con la responsabilidad que de tal consideración se deriva²³.

b) *Particular mención a las dificultades financieras*

Tras el estallido de la burbuja inmobiliaria, muchas de las promotoras, incluso constructoras, convencionales han visto negado el crédito por parte de entidades financieras y se han tenido que fijar en el hecho cooperativo en donde sí se conseguía, en principio, financiación. En efecto, es habitual que muchos proyectos acudan a esta fórmula tan sólo para garantizar el acceso al crédito promotor y no tanto por las bondades del sistema descritas, sobre todo, como decimos, si la iniciativa proviene de operadores jurídicos

²³ De esta forma debe hacerse un esfuerzo a la hora de trasladar en el momento de la adquisición de la condición de socio los derechos y obligaciones que establece la LCE en los artículos 22 a 25; así como las particularidades que se derivan de los estatutos sociales y de los contratos de adquisición de las viviendas y/o locales.

ajenos al modelo cooperativo y una vez que han encontrado barreras infranqueables de cara a la financiación de la promoción.

Por otro lado, lo que resulta evidente deducir es que es inviable la autofinanciación de la ejecución de la obra por parte de los propios socios adjudicatarios que la conforman. Más aún en el supuesto de las cooperativas de viviendas que promueven vivienda protegida, cuya normativa establece un límite de aportaciones a desembolsar por los adjudicatarios en concepto de cantidades entregadas a cuenta para adjudicación de vivienda de hasta el 20% del precio de la vivienda y el 40% de los anejos vinculados con carácter previo a la efectiva adjudicación a su favor de los mismos (vivienda y anejos) mediante escritura pública²⁴.

Como consecuencia de lo expuesto, en la práctica las cooperativas tienden a negociar con las entidades financieras una línea de crédito hipotecario que les posibilite en primera instancia abordar la compra del solar donde se prevé desarrollar la promoción para, con posterioridad, tratar de convertir la citada línea de crédito en un crédito promotor que viabilice la consecución del proyecto promocional.

A la fecha, es habitual que las entidades financieras exijan a las cooperativas la acreditación de que la misma está conformada por tantos socios adjudicatarios como viviendas y anejos vinculados. Incluso empieza a ser también habitual que las entidades financieras requieran información (económica y laboral²⁵) relativa a todos y cada uno de los socios adjudicatarios que forman parte de la cooperativa para tratar de medir y precisar el riesgo de eventuales dificultades de pago o insolvencias.

Por si lo ya expuesto no fuera suficiente, de unos años a esta parte, además se han empezado a solicitar a los socios por parte de las entidades financieras avales mancomunados hasta el límite del precio de la vivienda o local que cada uno vaya a adjudicarse.

Con todo ello, y como ya hemos señalado, las entidades financieras vienen condicionando en muchas ocasiones la concesión de líneas de crédito a todos los potenciales promotores al hecho de que desarrollen sus proyectos bajo régimen cooperativo, al entender que es la mejor manera posible de diversificar el riesgo del hecho promocional, en la medida que son los socios cooperativistas los promotores y, por tanto, quienes asumen en última instancia la responsabilidad del riesgo empresarial inherente al proyecto financiado.

²⁴ Vid. en este sentido el ya citado Decreto de 24 de julio de 1968 por el que se aprueba el Reglamento de Viviendas de Protección Oficial.

²⁵ De esta forma han reaccionado las entidades financieras ante el alarmante incremento del desempleo y precarización del empleo entre la población, con especial afección sobre la juventud.

c) *Las sociedades gestoras de cooperativas y su relación con éstas*

Dada la complejidad que supone llevar a cabo una promoción de viviendas, es habitual que la cooperativa busque la ayuda de una serie de profesionales que le presten su asistencia a cambio de una contraprestación económica.

En este contexto resulta relevante el papel de las sociedades gestoras, además de por aportar la necesaria asistencia técnica (personal cualificado que elabora los proyectos técnicos, realización del seguimiento de la obra, control de su correcta ejecución, cumplimiento de los plazos y de las normas urbanísticas...), como empresas que son capaces de prestar los servicios profesionales que requiere la promoción cooperativa de manera integral y haciendo definitivamente viable esta forma de promoción.

Pero, es más, viene ya siendo habitual en la actualidad que las cooperativas de viviendas sean constituidas por las propias sociedades gestoras, frente a un pasado en el que mayoritariamente eran promovidas por el movimiento asociativo, entidades públicas o los propios socios²⁶. Estas cooperativas que han nacido «sin socios» han dado lugar a un buen número de conflictos tanto en los Tribunales de Justicia como ante el Servicio Vasco de Arbitraje Cooperativo —BITARTU—²⁷. En este sentido, han sido muchas las críticas vertidas sobre las falsas cooperativa por parte de la doctrina más reciente al tiempo que reclaman una mayor intervención desde los poderes públicos en fórmulas que no hacen más que desprestigiar a todo el cooperativismo de viviendas. Así, como consecuencia de sonoros y mediáticos fracasos se ha extendido en algunos ámbitos de nuestro entorno la idea de que todo el modelo cooperativo, por lo menos gran parte del mismo, está en manos de sociedades con ánimo de lucro que no hacen más que utilizar la fórmula cooperativo en un generado fraude de ley y sobre todo muy alejado de los principios cooperativos que se presupone a este tipo societario.

No podemos compartir este posicionamiento en la media que se hace de lo excepcional el hilo conductor de ese discurso, obviando todo un cooperativismo de viviendas impulsado y controlado desde el ámbito del propio Gobierno Vasco, así como las innumerables promociones de base municipal que se han desarrollado en la CAPV²⁸, las importantes promociones

²⁶ La mayoría de cooperativas de viviendas tienen contratados los servicios de alguna sociedad gestora. Esta asistencia en casi todos los supuestos es integral, es decir, abarcando la totalidad de las necesidades de gestión de la cooperativa.

²⁷ Vid. <https://www.csce-ekgk.coop/es/bitartu/laudos-arbitrales>

²⁸ No obstante, y a pesar de defender la promoción realizada desde el ámbito municipal, se ha echado en falta en ocasiones en los pliegos administrativos de los convenios para la adjudicación de terrenos de titularidad pública por el sistema de adjudicación directa o a través de

habidas (y que van a continuar) gestionadas por sociedades de prestigio avaladas incluso por los poderes públicos, pequeños proyectos caracterizados por la estrecha relación cooperativa-gestora, y un largo etc., que nos hacen defender la promoción cooperativa como uno de los modelos más adecuados para la adquisición de una vivienda y/o local dentro de un complicado negocio como es el de la promoción inmobiliaria.

Además, el legislador español ha ido reaccionado y acotando la responsabilidad de quienes son efectivamente promotores reales y que utilizan la fórmula cooperativa para orillar dicha responsabilidad. Así, debemos citar el artículo 17.4 de la Ley de 5 de noviembre de 1999 de Ordenación de la Edificación cuando señala que *«la responsabilidad del promotor que se establece en esta Ley se extenderá a las personas físicas o jurídicas que, a tenor del contrato o de su intervención decisoria en la promoción, actúen como tales promotores bajo la forma de promotor o gestor de cooperativas o de comunidades de propietarios u otras figuras análogas»*, significando un auténtico levantamiento de velo en la determinación de la responsabilidad real en relación a proyectos que pudieran resultar fraudulentos ²⁹.

De alguna forma pensamos, como ya señalaba Fernando Elena en 1978, que *«probablemente las gestoras cumplen una función de promotoras, pero ello no puede considerarse algo negativo. (...) Creo que no cabe más que este sistema, siempre que los gestores actúen estrictamente en beneficio de quienes acaban pagándoles por su gestión. El hecho de quién ha tenido la iniciativa me parece menos importante siempre que al final haya una serie de viviendas cuya construcción haya sido administrada colectivamente y al precio más ajustado posible a la calidad conseguida»*³⁰. Si, como decimos, damos por buena esta reflexión, por lo menos en parte porque entendemos que la misma no podríamos desligarla de los principios cooperativos, se torna en prioritario contar con sociedades gestoras de prestigio, solvencia y profesionalidad que compartan en su quehacer diario los citados principios y que de esta forma se convierten en garantía para el éxito de cualquier promoción³¹. De

concursos públicos en la que participaran cooperativas, la exigencia de la acreditación de la experiencia y buen hacer de la sociedad gestora contratada por aquella para una gestión profesionalizada. En este sentido, ya nos hemos manifestado en varias ocasiones reclamando un registro de entidades gestoras de cooperativas de vivienda al estilo, por ejemplo, del registro de empresas contratistas, y en donde se establezcan los requisitos para que una sociedad gestora pueda contratar con una cooperativa para la promoción de viviendas protegidas.

²⁹ En este sentido, y en nuestro entono más cercado, y en este caso calificando la conducta de la gestora como de autocontratación vid. las Sentencias de la Audiencia Provincial de Álava de 1 de diciembre de 2011 y de 31 de marzo de 2014.

³⁰ ELENA, F., *op. cit.*, pág. 203.

³¹ De hecho, siempre hemos entendido el contrato de la sociedad gestora como un arrendamiento de servicios gerenciales muy similar al que pudiera firmar un director en una coope-

ahí que defendamos la existencia de una gestión profesional acreditada que preste los servicios que precisen las cooperativas en el conocimiento del sector, permitiendo, entre otras cuestiones, la naturaleza participativa de los socios y la toma democrática de las decisiones en la cooperativa.

Por último, y como garantía del sistema, debemos citar la capacidad interventora de la Administración Pública, en nuestro caso del Departamento de Trabajo y Justicia del Gobierno Vasco al que le corresponde la función inspectora en relación al cumplimiento de la LCE, también para cooperativas de viviendas y que podría conllevar, además de sanciones económicas, la intervención temporal de la cooperativa o, incluso, la descalificación de la misma³².

6. La llegada de los nuevos modelos

Como ya hemos apuntado anteriormente, en la actualidad las cooperativas que posibilitan la adquisición de una vivienda en régimen de propiedad son las que hasta la fecha han acaparado la realidad en el sector³³.

Sin embargo, tanto los poderes públicos como desde el ámbito de la investigación³⁴ se han fijado en los modelos implantados en el norte en Europa, así como en Alemania, Canadá y Uruguay con sus evidentes singularidades, en donde están generalizadas las cooperativas de viviendas en cesión de uso³⁵.

rativa por ejemplo de trabajo asociado, si bien en este último caso regido por el Real Decreto 1382/1985, de 1 de agosto, por el que se regula la relación laboral de carácter especial del personal de Alta Dirección.

³² Vid. artículos 139 a 142 de la LCE.

³³ Las razones que hacen que nuestro modelo cooperativo se base en la propiedad tradicional son básicamente la falta de regulación —desarrollo— hasta la fecha del contenido de la cesión de uso, así como la mentalidad española sobre la propiedad de la vivienda.

³⁴ Así, es destacable el pionero grupo de investigación creado por las investigadoras Gala Cano y Aitziber Etxezarreta de las Universidades de Murcia y el País Vasco respectivamente, y Santiago Merino, letrado del Consejo Superior de Cooperativas de Euskadi; quienes desde hace varios años vienen estudiando ya estos modelos tanto en España como en el ámbito internacional. En este marco, este grupo de investigación ha llevado la experiencia española al ámbito internacional. Vid. Etxezarreta, A., Merino, S., Cano, G., Dol, K., & J. Hoekstra (forthcoming), «The emergence of housing cooperatives in Spain», in Van Bortel, G., Gruis, V., Nieuwenhuijzen, J. & B. Pluijmers (eds), *Affordable Housing. Governance and Finance*, Routledge, Taylor and Francis.

³⁵ Vid., por todos, ETXEZARRETA, A. y MERINO, S.: «Las cooperativas de vivienda como alternativa al problema de la vivienda en la actual crisis económica», *Revista de Estudios Cooperativos*, n.º 113, 2013, págs. 108 y ss.

En este modelo las viviendas quedan en propiedad de la cooperativa y en ella los socios disfrutan de un derecho de uso indefinido sobre las mismas con una renta a un precio reducido. De ese modo se explora una vía intermedia, más asequible económicamente que la propiedad y con menos incertidumbre que el alquiler. Una opción que, a pesar de los esfuerzos que se están haciendo desde diferentes ámbitos, no acaba de despejar en nuestro entorno.

Este modelo, que nació en Dinamarca allá por 1911, ha tenido una lenta pero progresiva implantación en los últimos años en España. El modelo «Andel» funciona de manera democrática, los socios nunca pueden transformarlo en una propiedad tradicional, teniendo más derechos que un inquilino convencional ya que es un modelo que establece el uso indefinido de la vivienda.

En este sentido, la promoción o adquisición de un conjunto de viviendas en inmueble único puede realizarse por una cooperativa que se constituya para tal fin. Para acceder a la condición de socio habrá de abonarse el importe económico que sea fijado por los órganos de gobierno de la misma en función de los costes de la promoción y mantenimiento del inmueble. Este importe de entrada se reembolsará en el caso de que quien lo hubiera abonado enajenara su derecho de uso a otra persona bajo la fiscalización de los responsables de la cooperativa que habrán de garantizar la inexistencia de lucro o beneficio especulativo en la mencionada operación. El derecho de uso que ostenta cada uno de los socios tiene carácter indefinido y puede ser también transmisible en caso de fallecimiento en sus propios términos y contenidos. En contraprestación al mismo, se abona un canon o renta social establecido por la cooperativa de acuerdo a los costes de promoción, construcción, amortización, mantenimiento, mejoras y conceptos asimilables correspondientes al inmueble residencial. Además, del particular y ventajoso régimen jurídico se abre todo un abanico de posibilidades en el compartir y en la generación de espacios comunes de cara a la integración de todas las personas en un único espacio: mismos intereses, atención sociosanitaria, gastos compartidos, comunicación intergeneracional..., en definitiva, ayuda mutua.

En España las leyes sobre cooperativas permiten hacer cooperativas de viviendas para la propiedad o para la administración de bienes, posibilitándose a nuestro entender la cesión de uso, aunque en la práctica, y como ya hemos apuntado, ésta ha sido absolutamente residual hasta la fecha³⁶.

³⁶ Siempre se menciona a TRABENCO, fundada en 1967 como ejemplo pionero de esta fórmula en España. En este proyecto se trataba de racionalizar el comportamiento de los «consumidores» de viviendas, haciéndoles arrendatarios en lugar de propietarios. Pero luchar contra la mentalidad generalizada a favor de la propiedad, y al tiempo, pedir unas aportaciones como

Ha sido la Ley de 18 de junio de 2015 de Vivienda la que en su Disposición Adicional Tercera establecería por primera vez en una norma la posibilidad de este modelo, cuando regulaba la «*Promoción o adquisición de conjuntos residenciales por asociaciones sin ánimo de lucro, en régimen de cesión de uso*»³⁷. Por último, el plan Director de Vivienda 2018-2020³⁸ en el quinto eje estratégico busca, entre otras cuestiones, promover la crea-

socio equivalentes a la entrada a pagar para adquirir un piso y, además, una vez habitando la vivienda, unos pagos mensuales (teóricamente rentas de alquiler) también tan altos como los de las hipotecas que las gravaban, hizo fracasar el proyecto en los términos en los que inicialmente estaba configurado. Posteriormente ya vendrían las experiencias en Catalunya (Cal Cases, La Borda, Sostre Civil, etc.) o Madrid (Entrepatios), si bien las experiencias más exitosas las hemos de encontrar en el sector «senior» con cooperativas ya asentadas como, por ejemplo, Trabensol (también en Madrid) u otros en ciernes como Brisas del Cantábrico (Cantabria). Sobre todo ello, vid por todos, ETXEZARRETA, A. & CANO, G. & MERINO, S., *Las cooperativas de viviendas de cesión de uso: experiencias emergentes en España*, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa, n.º 92, Ciriec-España, Valencia, 2018, págs. 61-86.

³⁷ Disposición Adicional Tercera:

¹ *Sin perjuicio de otras modalidades de autopromoción o de promoción a través de cooperativas u otras formas de asociación con la finalidad de la adjudicación de viviendas y anejos a sus partícipes, la promoción o adquisición de un conjunto de viviendas, en inmueble único, para la satisfacción de las necesidades residenciales de sus asociados, en régimen de cesión de uso, podrá realizarse por las asociaciones privadas sin ánimo de lucro que se constituyan para tal finalidad.*

² *En tal caso, el conjunto inmobiliario será propiedad de una asociación de las referidas, en pleno dominio u otro derecho que habilite para construir sobre él, y sus asociados, que serán personas físicas, gozarán de un derecho de uso sobre la vivienda y locales que les sean adjudicados por la mencionada entidad conforme a las reglas que se prevean en sus estatutos y normas de organización interna.*

³ *Para acceder como socio a la asociación, en régimen de cesión de uso, habrá de abonarse un importe económico que será fijado por los órganos de gobierno de aquella en función de los costes de la promoción y mantenimiento del inmueble. Este importe de entrada se reembolsará en el caso de que quien lo hubiera abonado enajenare su derecho de uso a otra persona física bajo la fiscalización de los órganos de gobierno de la asociación, que habrán de garantizar la inexistencia de lucro o beneficio especulativo en la mencionada enajenación.*

⁴ *El derecho de uso del que gozará cada uno de los asociados tendrá carácter indefinido y será también transmisible «mortis causa» en sus propios términos y contenidos, y, en contraprestación a él, se abonará un canon o renta social establecido por la asociación de acuerdo con los costes de promoción, construcción, amortización, mantenimiento, mejoras y conceptos asimilables correspondientes al inmueble residencial.*

⁵ *Las asociaciones en régimen de cesión de uso que se acojan a lo previsto en la presente disposición y normativa que la desarrolle podrán ser destinatarias de las ayudas públicas que se les concedan al efecto, y el conjunto inmobiliario propiedad de la entidad se mantendrá permanente e indefinidamente en la titularidad de la asociación, no pudiendo tampoco transformarse en propiedad horizontal o cualesquiera otros regímenes privados de propiedad.*

³⁸ Sobre el Plan Director de Vivienda vid, http://www.etxebide.euskadi.eus/x39-ovad01/es/contenidos/informacion/ovv_pdv_2018_2020/es_def/index.shtml

ción de cooperativas en cesión de uso, apostando con ello decididamente por estos nuevos modelos de desarrollo para satisfacer las necesidades residenciales.

7. Las tendencias de reforma de la Ley de Cooperativas

El Proyecto de Ley de modificación de la actualmente en vigor LCE establece en su Exposición de Motivos que mantiene la estructura básica de diseño legislativo del cooperativismo de vivienda regulado actualmente y compartido con el resto de la legislación autonómica y estatal respecto de este tipo de cooperativas, sin embargo con las modificaciones propuestas pretende asegurar que las decisiones básicas de la construcción y gestión se realicen por los propios cooperativistas, democráticamente, desde su constitución; independientemente de que por la profesionalidad que requiere la promoción inmobiliaria y dada la forma de unirse las personas socias³⁹ de la cooperativa (personas socias que se desconocen entre sí habitualmente), sea necesaria la contratación de una entidad gestora que asesore sobre la construcción y financiación de la cooperativa. De esta forma, el texto apuesta decididamente por el aseguramiento de la información y transparencia de todas las operaciones, delegadas o no, de gestión⁴⁰.

Asimismo, se permiten las operaciones con terceros, hasta un límite, respecto de las viviendas, en coherencia con la regulación existente para las otras clases de cooperativas reguladas por la LCE. El alcance de dichas operaciones llegaba a un cuarenta por ciento en el Proyecto de Ley aprobado si bien ha sido reducido a un treinta por ciento en el nuevo Anteproyecto de Ley. En cualquier caso, el acuerdo requerirá la homologación del Consejo Superior de Cooperativas de Euskadi, garantizándose de esta forma que dichas operaciones con terceros se justifican para el buen fin de la promoción y desterrándose al mismo tiempo cualquier atisbo especulativo que pudiera plantearse en este sentido⁴¹.

Como novedad muy importante se nos presenta que las cooperativas sólo podrán realizar una promoción, imposibilitándose la diversificación de éstas dentro de la misma sociedad al objeto sobre todo de aclarar la distribución de la responsabilidad de los socios que tantos problemas han

³⁹ Es destacable el lenguaje no sexista que implementa el texto.

⁴⁰ Proyecto de Ley aprobado por el Gobierno Vasco el 24 de mayo de 2016.

⁴¹ En la actualidad se está trabajando sobre un Anteproyecto de Ley que introduce notables cambios respecto al Proyecto de Ley aprobado en el 2016, texto que hemos podido estudiar y al que se refieren nuestros comentarios conjuntamente con los realizados en relación al citado Proyecto aprobado.

dado en el pasado. Adjudicada la propiedad de viviendas y locales promovidos, la cooperativa deberá liquidarse, pero siempre y cuando haya transcurrido el plazo de garantía y el legal previsto para responder de los vicios ocultos como entidad promotora a contar desde la fecha de su adjudicación, salvo que los estatutos o convenios de colaboración suscritos con entidades públicas establezcan un plazo superior. Por lo tanto, como vemos, se configura un modelo de una cooperativa/una promoción y su ulterior liquidación obligatoria una vez transcurrido los plazos de garantías necesarios.

Como continuidad del camino ya emprendido por la Ley de Vivienda de 2015, se establece que cuando la cooperativa promueva o adquiera un conjunto de viviendas y locales, todo ello como inmueble único, para su cesión a las personas socias, el conjunto inmobiliario será propiedad de la cooperativa en pleno dominio u otro derecho, con carácter indefinido o de duración determinada si así se prevé en los estatutos. En tal caso, las personas socias cooperadoras ostentarán un derecho de uso sobre la vivienda y locales que le sean adjudicados por la cooperativa conforme a sus estatutos y normas de organización interna que regularán sus derechos y obligaciones.

En este tipo de cooperativas de cesión de uso, para adquirir la condición de persona socia habrá de suscribirse una aportación al capital siendo su importe máximo el que le corresponda en función de los costes de promoción o adquisición del inmueble. Las personas socias abonarán además las cuotas periódicas que fijen los órganos de la cooperativa para el mantenimiento, mejora y conceptos asimilables correspondientes al inmueble residencial.

Sabido que unas de las cuestiones más delicadas en esta clase de cooperativas es la baja de las personas socias, se regula que su derecho de uso se pondrá a disposición del consejo rector que lo adjudicará a una nueva persona socia. De esta forma, es la cooperativa la que intermedia en la transmisión evitándose operaciones especulativas en el mercado. El derecho de uso es transmisible *mortis causa* a los causahabientes de la persona socia fallecida previa su admisión en la cooperativa, de conformidad con los requisitos generales, si así lo soliciten en el plazo de tres meses. En otro caso, tendrán derecho a la liquidación del crédito correspondiente.

El régimen de las personas socias ha sido uno de los más debatidos puesto que ante una primera aproximación en el sentido de regular que las cooperativas se constituirán por al menos, el cincuenta por ciento del total de éstas, se ha ido acotando en las diferentes nuevas versiones de la reforma en el sentido de primero señalar que podrán computarse las personas socias colaboradoras sin perjuicio de la posterior incorporación de los adjudicatarios o cesionarios de las viviendas, de conformidad con las normas vigentes

en materia de promoción de viviendas de protección pública⁴²; y además clarificar en qué supuestos no será exigible tal porcentaje⁴³.

La reforma ha venido a aclarar la duda existente hasta la fecha sobre la aplicación o no de la obligación contemplada en la Ley de 5 de noviembre de 1999 de Ordenación de la Edificación, estableciendo el carácter necesario del aval o seguro que garantice las cantidades anticipadas a cuenta de edificación a los adjudicatarios.

Si por algo se ha caracterizado la conflictividad en esta clase de cooperativas ha sido por las consecuencias económicas de la baja de los socios⁴⁴, las cuales en muchas ocasiones han puesto en peligro el proyecto promocional en su totalidad. En efecto, a las dudas sobre el efecto del artículo 26.4 *in fine* de la LCE se le unía toda una serie de dudas interpretativas sobre la eficacia de los contratos de adquisición de la vivienda, lo cual ha hecho que la reforma contemple que la persona socia que cause baja de la cooperativa antes de la adjudicación de su vivienda o local, deberá seguir haciendo frente a los compromisos asumidos para su edificación, con el límite máximo que resulte del precio final para su adjudicación, todo ello hasta que no sea sustituido en sus derechos y obligaciones por otra persona socia o, en su caso, un tercero que no lo sea, en la vivienda o local que tuviese adjudicado, y manteniendo sus obligaciones cuando a esa nuevo adquirente se le asignase otra vivienda o local diferente al suyo.

Con esto se define una responsabilidad de las personas socias de las cooperativas de viviendas como de carácter mancomunada simple, siendo su límite máximo el que se corresponda con el importe de sus aportaciones obligatorias y voluntarias al capital social, así como las cantidades entregadas a cuenta para hacer frente a la edificación y las que tuviese que realizar para cubrir el precio de adjudicación de su vivienda o local, salvo que tuviese un precio máximo fijado por la Administración, en cuyo caso ese será su límite de responsabilidad a todos los efectos ante la cooperativa, sus personas socias y terceros.

⁴² Busca la reforma no imposibilitar actuaciones promocionales de terceros no socios sobre todo a instancias de los poderes públicos y merced a convenios de colaboración. En caso contrario, y de no concretarse dicha excepción, es más que evidente que se dificultaría de forma notable el cooperativismo para la promoción de la vivienda protegida.

⁴³ Los supuestos que se excepcionan en el nuevo texto son:

- a) Realizar una promoción concertada impulsada por la CAPV.
- b) Realizar una promoción convenida con una o varias Administraciones, o entidades con participación pública.
- c) Adquirir terrenos de dichas Administraciones o entidades con participación pública, bien por enajenación directa o por concurso.

⁴⁴ En este sentido, vid. nota 23 de remisión al arbitraje cooperativo.

Se mantiene la obligatoriedad de la auditoría de cuentas y se introduce, como especial y significativa novedad, la del letrado asesor de carácter necesario que asegura el referido objetivo de participación efectiva y gestión democrática al precisar de su dictamen respecto de las operaciones jurídico-económicas fundamentales.

Así, el letrado asesor dictaminará sobre la sujeción a derecho de los acuerdos que hagan referencia al objeto social y las operaciones que se realicen por terceros no personas socias, el régimen de adjudicación o cesión de las viviendas y locales, así como el de las personas socias; y más en concreto los siguientes:

- a) De admisión de personas socias o de adhesión.
- b) De sustitución de ex socios por nuevas personas socias o por personas no socias.
- c) Contratos con la sociedad gestora.
- d) Contratos de edificación.
- e) Los que se fijan en los Estatutos de las Cooperativas.

Por último, esperemos que la reforma solucione la contradicción existente entre el artículo 138.7 de la LCE y el 18.1b) de la Ley de Vivienda en la medida que puedan las cooperativas adquirir terrenos de titularidad pública por el sistema de adjudicación directa sin ser necesaria la declaración de utilidad pública, que no sea de aplicación para las promociones de vivienda protegida, o en última instancia que se posibilite una declaración a través de un procedimiento extraordinario y urgente para estos supuestos.

8. Conclusiones

El reto del cooperativismo de vivienda es conectar cada vez más con las necesidades de un amplísimo sector de los demandantes de vivienda, compitiendo en el mercado con otro tipo de promociones inmobiliarias en lo verdaderamente importante: proveer viviendas de calidad, a precios asequibles y con total seguridad para los ciudadanos.

Así mismo, y a raíz de algunos de los últimos acontecimientos brevemente expuestos a lo largo del presente informe, debe saber comunicar a los medios de comunicación, a las distintas Administraciones Públicas, y a la sociedad en general, la actuación pasada y presente, así como las perspectivas de futuro del cooperativismo de vivienda en el País Vasco, todo ello en su condición de instrumento útil para lograr el acceso a una vivienda a todas las personas y familias que lo necesiten, en las mejores condiciones posibles de calidad y precio.

El cooperativismo de vivienda tiene una larga experiencia de profesionalidad y calidad de los hogares entregados a sus socios, y es uno de los instrumentos más adecuado para dar la respuesta necesaria a la demanda no satisfecha por el mercado. La Sociedad tiene que conocer la importancia que el cooperativismo de Vivienda tiene, como parte de la economía social, tanto por las cuestiones cuantitativas, como por el papel social y articulador que aporta al sector inmobiliario y a la sociedad en general.

En este sentido, nadie puede hoy negar la importancia que hasta la fecha ha tenido este cooperativismo, especialmente en lo que hace referencia a la vivienda protegida, y de cómo ha sido un colaborador esencial de las distintas Administraciones en el desarrollo de políticas de vivienda en diferentes momentos históricos.

La aportación del cooperativismo al cumplimiento del mandato constitucional de facilitar a los ciudadanos una vivienda de calidad a un precio justo es indudable, y su importancia radica principalmente en estos elementos consustanciales al mismo, que es preciso recordar, a los efectos conclusivos:

- 1.º El carácter de autopromoción elimina el beneficio del promotor, lo que abarata el coste final del producto, permitiendo entre otras cosas el acceso a una vivienda digna a un precio justo a sectores sociales que de otra forma estarían excluidos del mercado. Por ello, el modelo cooperativo constituye una oferta racional y eficiente para satisfacer la necesidad de vivienda, con una adecuación natural entre demanda y oferta, al estar asegurada la adjudicación de las viviendas entre sus socios.
- 2.º La cooperativa es una figura de contenido social, democrático y participativo, al ser los propios socios destinatarios finales de las viviendas los que, a través de los órganos sociales legalmente establecidos, toman las decisiones sobre la promoción y controlan el desarrollo de la misma y participan en todo el proceso. Se rompe de esta forma la unilateralidad y adhesión que existe en otras fórmulas de promoción.
- 3.º Las empresas gestoras de cooperativas de vivienda aportan, o al menos ese debe ser el único objetivo, profesionalidad, innovación, calidad, solvencia y garantía a las cooperativas y a los cooperativistas.
- 4.º La responsabilidad social de las cooperativas es un valor principal, porque se evalúa y se considera de forma permanente el impacto de su actuación en todos los aspectos sociales, incluyendo los ámbitos urbanísticos y ecológicos, actuando para salvaguardar el adecuado equilibrio con el bien común. En este sentido, el cooperativismo ya ha demostrado que es capaz de hacer ciudad, cultura, barrio,

con participación ciudadana, buscando la integración social en los desarrollos urbanísticos y favoreciendo el acceso a una vivienda a sectores amplios de la población.

- 5.º Los nuevos modelos que están llegando, y muy especialmente las cooperativas de viviendas en cesión de uso, no hacen más que abrir nuevas posibilidades a los ciudadanos y, sobre todo, servir de útil instrumentos para vertebrar una nueva política pública de acceso a la vivienda por parte de la Administración.
- 6.º En este trascendental momento histórico, la reforma de la LCE en los términos planteados va a servir sin duda de decidido impulso del cooperativismo de vivienda y de útil instrumento para concretar el derecho subjetivo a la vivienda elevado a rango de Ley en la CAPV desde el 2015.

9. Bibliografía sobre cooperativas de viviendas

- AA.VV. (Fajardo, G., coord.), *Las cooperativas de viviendas en la Comunidad Valenciana, constitución y funcionamiento*, Ciriéc-España, Valencia, 2014.
- AA.VV., *Perfiles tributarios del uso de la vivienda en la economía social y colaborativa* (monográfico), Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa, n.º 31, Ciriéc-España, Valencia, 2017.
- AA.VV. (Salinas, F. y Sanz, coords.), *Las cooperativas de viviendas en España: desafíos de presente y futuro*, Publicaciones Universidad Católica de Ávila, Ávila 2003.
- ELENA, F., *Las tendencias actuales del cooperativismo de viviendas*, Jornadas de estudio sobre cooperativismo, Dirección General de Cooperativas y Empresas Comunitarias, Ministerio de Trabajo, Madrid 1978.
- Etxezarreta, A. et al., *Social innovation and social economy: a new framework in the Spanish housing context*, paper presented at ENHR conference in Lisbon, 2015.
- Etxezarreta, A., Cano, G y Merino, S., *Las cooperativas de viviendas de cesión de uso: experiencias emergentes en España*, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa, n.º 92, Ciriéc-España, Valencia, 2018.
- Etxezarreta, A. y Merino, S., *Las cooperativas de vivienda como alternativa al problema de la vivienda en la actual crisis económica*, Revista de Estudios Cooperativos, n.º 113, Madrid, 2013.
- Fajardo, G., *La responsabilidad del socio en la gestión de la cooperativa de viviendas desde la jurisprudencia del Tribunal Supremo*, Revista de Legislación y Jurisprudencia de Ciriéc-España, n.º 5, Valencia, 1994.
- Fernández, I., *Responsabilidad del socio frente a las deudas sociales originadas como consecuencia de la actividad promocional en las sociedades cooperativas de viviendas*, Viviendas Cooperativas, n.º 51, Madrid, 2000.

- González, R., *Las cooperativas de vivienda de responsabilidad limitada no existen*, Revista de Estudios Cooperativos, n.º 67, Madrid, 1999.
- Gómez, A.P., *Análisis de los aspectos financieros de la Sociedad Cooperativa de Viviendas en España*, Madrid, 1991.
- Lambea, A., *Adjudicación y cesión de uso en las Cooperativas de Viviendas: usufructo, uso y habitación y arrendamiento*, Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa, n.º 23, Valencia, 2012.
- Lambea, A., *Código de conducta en el sector de cooperativas de viviendas. Normas de buenas prácticas empresariales de las empresas gestoras de cooperativas (GECOPI)*, Revista de Estudios Cooperativos, n.º 108, Madrid, 2012.
- Lambea, A., *Cooperativas de viviendas* (3.ª edición), Comares, Granada, 2012.
- Lambea, A., *Rehabilitación, regeneración y renovación urbana. Experiencias novedosas en cooperativas de viviendas: rehabilitación y mediación*, Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa, n.º 26, Ciriéc-España, Valencia, 2015.
- Merino, S., *Cooperativas de viviendas*, Manual de Derecho de Sociedades Cooperativas, Consejo Superior de Cooperativas de Euskadi, Vitoria-Gasteiz, 2008.
- Merino, S., *Cooperativas de Viviendas*, Tratado de Derecho de Cooperativas (Dtr. Juan Ignacio Peinado), Tomo II, Tirant lo Blanc, Valencia, 2013.
- Merino, S., *La cooperativa de viviendas como administradora de bienes comunes*, Revista Vasca de Economía Social, n.º 9, Bilbao, 2013.
- Oñate, J., *Comentarios a la Ley de Cooperativas. Transmisión intervivos de la vivienda entregada*, Viviendas Cooperativas, n.º 53, Madrid, 2000.
- Vázquez, A. y Fraile, A., *Las cooperativas de viviendas y el Proyecto de Ley de Cooperativas*, Revista de Estudios Cooperativos, n.º 66, Madrid, 1998.

REVES es una revista que está indexada en las siguientes bases de datos: ISOC, DIALNET, CATÁLOGO LATINDEX, ULRICH'S International Periodicals Directory, MIAR, DULCINEA Sherpa/Romeo, ERIH Plus, WORLDCAT y CIDEAC



EUSKO JAURLARITZA
GOBIERNO VASCO

ENPLEGU ETA GIZARTE
POLITIKETAKO SAILA
DEPARTAMENTO DE EMPLEO
Y POLÍTICAS SOCIALES

eman ta zabal zazu



Universidad
del País Vasco

Euskal Herriko
Unibertsitatea