UNIVERSIDAD COMPLUTENSE DE MADRID
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES

TESIS DOCTORAL

Las cooperativas de producción industrial en España : Análisis económico-financiero y social

MEMORIA PARA OPTAR AL GRADO DE DOCTOR
PRESENTADA POR

Carlos García-Gutiérrez Fernández

Madrid, 2015

Carlos García-Gutiérrez Fernández

Las cooperativas de producción industrial en España. Análisis económico-financiero y social.

Tesis doctoral dirigida por el
Dr. D. Andrés-Santiago Suárez Suárez
Catedrático Numerario de Economía de
la Empresa.

Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales.
Universidad Complutense de Madrid. 1.980

n.c. x480065399

n e. 5304228111

V O L U M E N I

A María

Prólogo.

Aprovechamos estas páginas para exponer las razones que nos han llevado a acometer el trabajo que se presenta. El objetivo perseguido ha sido analizar un tipo de organización socioeconómica de producción por la que nos mueve un interés especial debido a su significación cualitativa, la comunidad humana de trabajo. Para ello hemos utilizado, básicamente, la metodología y los conocimientos de la Ciencia de la Economía de la Empresa que tuvieran aplicación específica en este caso concreto.

La idea de la que nace ese interés se encuentra en un artículo que tuvimos ocasión de conocer desde que nos encontrábamos cursando el tercer año de la Licenciatura de Ciencias Económicas y Empresariales. Nos referimos al trabajo titulado "Nuevas tendencias de la empresa en una economía de mercado" (1), brillante, sintético y, a la vez, exhaustivo análisis descriptivo de la evolución temporal de la institución de la figura del empresario y de los diferentes modos de reforma de la

(1) Andrés Santiago Suárez Suárez, Nuevas tendencias de la empresa en una economía de mercado, "Esic-Market", núm. 11, junio-septiembre 1.973, págs. 211-234.

empresa para culminar en su autogestión [2] como la forma más humana, justa y libre de empresa, que representa el final de un proceso en el que, posiblemente, se encuentran abocadas todas ellas. Nosotros nos hemos fijado en este tipo de empresas para llevar a cabo el primer trabajo de investigación que constituye la Tesis Doctoral.

Hemos dividido la obra en dos partes: de un lado un estudio teórico de las comunidades humanas de trabajo y de otro un análisis empírico de un grupo concreto de este tipo de empresas.

El estudio teórico consta de tres apartados que dedicamos a la introducción al tema objeto de estudio, esto es, la descripción de las características específicas de la comunidad humana de trabajo incluyendo sus aspectos legales y clasificatorios; la consideración, tanto desde el punto de vista teórico como real, de este tipo de empresas en relación con su entorno y, por último, su problemática interna analizando la formación de sus trabajadores, el modo de gestión y control, la dimensión y los aspectos financieros si bien no se ha dejado de

(2) Véase el apartado "La empresa "comunidad humana" ", ob. cit., págs. 230-234.

considerar el análisis comparativo con otros tipos de empresas.

La segunda parte es un análisis empírico de distintos aspectos: sociales, tecnológicos y de promoción, económico-financieros y fiscales de las comunidades humanas de trabajo españolas que más importancia, por su número y reconocimiento, poseen; nos hemos concretado, por lo tanto, en las cooperativas de producción industrial y también en las Sociedades Anónimas Laborales. El análisis está referido a un solo ejercicio económico, tratándose, por lo tanto, de lo que en la terminología anglosajona se conoce con el nombre de "cross-section", es decir, un examen atemporal.

Con este objeto, remitimos un cuestionario, en junio de 1.978, solicitando datos referidos a 31 de diciembre de 1.977, a todas las cooperativas de producción industrial registradas en España en ese momento, si bien, también lo dirigimos a algunas Sociedades Anónimas Laborales que por su escaso número y la actividad en que se encuadran no tienen más que un carácter marginal.

Por otra parte, con el fin de presentar los datos bajo el principio de la homogeneidad, hemos establecido varios criterios de agrupación de las empresas encuestadas, después que, por una parte, los análisis descritos más arriba se han llevado a cabo sobre colectivos de empresas con características comunes y, por otra, hemos podido conocer, también, otros aspectos que delimitan a las "comunidades humanas de trabajo" españolas como son sus actividades, zonas de ubicación y tamaños.

Agradecimiento

Son varias las personas e instituciones a las que estoy agradecido:

A las siguientes instituciones que me han concedido beca de asistencia:

- la Fundación Universidad-Empresa en el "Seminario Permanente sobre la reforma de la empresa", celebrado en Madrid, enero a junio de 1.977.

- la Subdirección General de Promoción de Cooperativas de la Dirección General de Cooperativas y Empresas Comunitarias del Ministerio de Trabajo en las "jornadas de estudio sobre cooperativismo", celebrado en Madrid, en diciembre de 1.977.

- la Asociación Europea de Dirección de Personal en el VIII Congreso Internacional, celebrado en Madrid, bajo el tema "La Humanización en el trabajo" en junio de 1.977.

- la A.I.E.S.E.C., L.C. de Ljubljana en el seminario celebrado bajo el título "Corporité Organization in Self-Management" en Ljubljana, en julio y agosto de 1.977.

- la Facultad de Ciencias Económicas y Comercio de la Universidad de Maribor, en el seminario celebrado bajo el título "New aspects of Self-Management System in Yugoslavia" en Maribor (Yugoslavia), en julio de 1.977.

A otras instituciones por la concesión de una:

- bolsa de viaje para asistir a los seminarios citados celebrados en Yugoslavia por el Ministerio de Asuntos Exteriores español.

- beca de investigación para llevar a cabo este trabajo por el Fondo de Investigación Económica y Social de la Confederación Española de Cajas de Ahorro.

Igualmente debo agradecimiento:

- a todas las personas que han contestado de una u otra forma al cuestionario que les fué enviado y a las que, sin responderlo, bien enviaron documentación suficiente para ello, bien justificaron las razones de no haberlo hecho.

- a un anónimo funcionario de la Unión Nacional de Cooperativas Industriales que me facilitó, amable y gratuitamente, el listado de domicilios sociales de todas

las cooperativas de producción industrial registradas en el Ministerio de Trabajo.

- a varias empresas incluídas en el tipo de las que aquí se estudian que me mostraron y explicaron su funcionamiento interno, entre las que cabe destacar:

  . la Sociedad Anónima Laboral de Transportes Urbanos de Valencia, visitada en abril de 1.977.

  . Ularco, en Mondragón (Guipúzcoa), visitada en diciembre de 1.977.

  . Cooperativa Industrial obrera COENCO, en Yecla (Murcia), visitada en enero de 1.978.

  . Medex Ljubljana (Yugoslavia), visitada y efectuada una práctica en julio y agosto de 1.977.

- al delegado para asuntos económicos de la empresa de Perú en Madrid, que me explicó los tipos de empresas, por razón de su propiedad y gestión, que existen en su país, sus particularidades y me orientó sobre la bibliografía más ajustada al tema.

- y a la revista "Pekín Informa", que tuvo la gentileza de enviarme gratuitamente algunos ejemplares que me han sido de utilidad.

Por último, estoy especialmente agradecido al profesor Andrés Suárez Suárez, director de la Tesis, por admitir su dirección sin imposiciones, animar, estimular, orientar y ayudar en la pesada tarea que todo trabajo de esta naturaleza conlleva.

Página

Página

Página

PARTE II - La empresa autogestionada y su entorno.

Página

Página

PARTE III - Problemática interna de la empresa cooperativa.

Página

Página

Página

Página

ESTUDIO EMPIRICO

PARTE IV - Delimitación de las empresas.

Página

PARTE V - Aspectos sociales.

Página

Página

Página

Página

Página

Página

Página

PARTE VIII - Aspectos fiscales de las cooperativas estudiadas.

PARTE IX - Aspectos específicos de las Sociedades Anónimas Laborales.

PARTE X - Anexo del estudio empírico.

Página

"Toda interpretación de la realidad es, para emplear la expresión kantiana, una osada aventura de la razón. Hay sólo una alternativa posible: o bien renunciamos a cualquier interpretación en torno a la "esencia" de las cosas -opción bien fundada de la ciencia-, o, si nos embarcamos en una tal interpretación, que necesariamente estará cortada según nuestros patrones, debemos ser conscientes de su carácter metafórico, ya que no tenemos la menor prueba de que el mundo "real" sea de la misma naturaleza que la entrevisión instantánea que nos ofrece la experiencia interior. Así, pues, tal interpretación no puede tener otro valor que el de ser una analogía, una metáfora, o, en términos de VAIHINGER, un "como-si".

Esta ficción, empero, no carece de valor para la ciencia, ya que permite un nuevo enfoque para lidiar con ciertos problemas que, trascendiendo los límites de las disciplinas individuales, tienen que ver con sus relaciones, y son por dicha razón principalmente "filosóficos".

Ludwig von Bertalanffy,
Perspectivas en la Teoría General de Sistemas, Alianza Editorial, col. Universidad, Madrid, 1.979, pág. 65.

ASPECTOS TEORICOS

PARTE I - Introducción

Capítulo 1 - Introducción

1. Concepto de empresa.

La empresa es la unidad jurídica, tecnológica, social, psicológica, política y económica de producción; cuyo fin, en última instancia, es la supervivencia y en la que, bajo la dirección, responsabilidad y control de una(s) personas(s), los factores productivos, aportados por sus propietarios o poseedores -que asumen un riesgo-, son coordinados en un proceso organizativo y tecnológico con el objeto de crear o aumentar la utilidad de los bienes y/o servicios para el consumo, generando la oferta y, como consecuencia de la retribución de los factores, creando la demanda (1).

2. La autogestión de la empresa.

La autogestión, "es una idea política nueva como lo fueron en su tiempo el socialismo y la democracia: es, a la vez, recuperación de la tradición en su afirmación como socialismo democrático, e innovación en su declaración de in-

---

(1) Hemos definido a la empresa utilizando un procedimiento descriptivo, siguiendo fundamentalmente al profesor Fernández Pirla en su obra Economía y Gestión de la Empresa , ICE, Madrid, 1.972 , págs. 1 a 6.

tensificar en la práctica el concepto de democracia en función de las exigencias tecnológicas, culturales y políticas de hoy día" (2).

"Es, pues, necesario crear nuevos sistemas de gestión que aseguren el gobierno de la realidad, a la vez que la eficacia. Sean cuales fueren, estos sistemas nuevos habrán de responder a las siguientes condiciones:

- incorporar auténticamente los intereses materiales y éticos de las personas a la negociación del conjunto de objetivos que ha de guiar la vida de la Empresa;

- conferir un sentido humano al trabajo y contribuir al desarrollo de las personas que los realizan, en la línea de sus objetivos genuinos, lo que constituye un modo eficaz de incorporar los objetivos de las personas a la realidad de la gestión;

- dar papeles de intervención real en las decisiones importantes a las personas que dominan las realidades implicadas en esas decisiones.

Claro que todo esto exige no sólo que los miembros del círculo del poder lo permitan, sino también la institucionalización en las empresas de un verdadero liderazgo que ten-

---

(2) Pierre Ronsavallon, L'age de l'autogestion , Editions du Seuil, París, 1976, págs. 15 y 16.

ga por fin el desarrollo de las personas" (3).

En la empresa autogestionada los trabajadores reunen la doble cualidad de ser aportadores de los factores productivos, asumiendo los riesgos inherentes y la de dirigir y controlar, igualitariamente, el proceso productivo; se trata de una empresa en la que los propios trabajadores responden, democráticamente, a las preguntas qué, cuánto y cómo producir y cómo distribuir lo producido.

Proudhon propone un pacto social, como acto de justicia conmutativa, en el que los hombres y grupos se declaran "esencialmente productores" y abdicarían toda pretensión de poder sobre otros hombres. Esta convención conmutativa, es un contrato por el cual los productores convienen, tan sólo, en organizar entre ellos, por un período de tiempo determinado, la fuerza económica que constituye el cambio; de foma que se reconocen "perfectamente independientes" en los otros dominios de su consumo o producción, si bien se garantizan recíprocamente una cierta suma de los servicios o de productos. Con todo, es preciso, para que las condiciones de este contrato se lleven a efecto, que se discuta, apruebe y firme por todos los que participan en el mismo (4).

---

(3) Juan Ignacio Marcos Lecuona, Requien por un sistema de gestión, hacia un liderazgo democrático en las empresas, "Contrapunto", núm. 1, pág. 125.

(4) Véase, Pierre-Joseph Proudhon, "Idée genérale de la Revolution au XIX siècle", 1851, en C. Bouglé y H. Moisset, Oeuvres completes de P.J. Proudhon, Nouvelle Edition, Marcel Riviere et Cía, París, 1923, págs. 187-189.

2.1. Justificación de la autogestión de la empresa.

La justificación de la autogestión en la empresa es doble:

- por una parte, el trabajo es un factor de la producción con unas características especiales. Es aportado por las personas que viven de, en, por y para la empresa; de aquí surge el concepto de comunidad humana de trabajo, "contraria a quienes se adhieren a la ideología marxista de la lucha de clases, ya que parten del postulado irreductible de la oposición de intereses entre empresario y trabajador" (5), que no cabe ser aplicada más que cuando la gestión es llevada a cabo, de forma igualitaria, democráticamente, por todos los trabajadores;

- por otra, "el trabajo efectuado se llama producto, el producto útil recibe el nombre de valor, el valor acumulado llega a ser, por empleo reproductivo, capital, es decir, fermento, medio u órgano de producción" (6); efectivamente, el capital "Posiblemente sea un factor esencial de determinadas formas jurídicas de configuración o personificación de la empresa; pero no un elemento esencial de

---

(5) Michael Despax, La reforma jurídica de la Empresa en Francia. Posibilidades y límite en los momentos actuales, "Forum Universidad Empresa", núm. 6, Fundación Universidad Empresa, Madrid, 1.977, pág. 12.

(6) Jean-Pierre Proudhon, "Creation de l'Ordre" núm. 395, en Jean Bancal, Proudhon, pluralisme et autogestion, les fondements, Aubier-Montaigne Editions, col. Recherches economiques et sociales, París, 1970, pág. 182.

toda empresa; antes bien un instrumento indispensable y necesario" (7).

3. La empresa "comunidad humana de trabajo".

Se concluye, por lo tanto, que lo único esencial, en la empresa, es la persona, y que aquélla debe ser una comunidad humana de trabajo en la que el valor dominante sea la solidaridad.

La comunidad supone unión de origen, de vida y de destino, participación de ideas y de sentimientos fundamentales y, por tanto, vincula íntimamente a todo hombre con todo hombre "La empresa perfecta supone la participación de todos cuantos en ella trabajan en el producto y en los beneficios que la empresa produce" (8).

---

(7) Manuel Alonso García, Balance de la Reforma Jurídica de la Empresa en España. Realidades y Perspectivas, "Forum Universidad-Empresa", núm. 8, Fundación Universidad Empresa, Madrid, septiembre 1.977, pág. 14. Subrayado en el original. En este sentido "Proudhon no niega en absoluto ... la función económica de un "capital" ahorro de trabajo afectado a un destino reproductivo. Niega la entidad jurídica "capital" y su productividad propia identificándola al trabajo social acumulado ... También tiene en cuenta todas las etapas y condiciones técnico económicas necesarias para la transformación de trabajo creativo en capital reproductivo", Jean Bancal, ob. cit., pág. 182.

(8) Véase Angel Herrera Oria, Meditación sobre España, Editorial Católica, Madrid 1.976, págs. 141 y siguientes.

La empresa "es concebida como una comunidad humana. Sabe que si esta comunidad humana se derrumba, no hay economía. Es, igualmente, una célula económica. Teóricamente es, pues, un lugar en el que son establecidos los mecanismos financieros. Por lo tanto es correcto decir que no tiene porque aceptar o rechazar los fines. Sin duda es impropio afirmar que los asume no siendo más que un abuso del lenguaje que permite el reproche en el caso de no hacerlo" (9).

La empresa autogestionada es una comunidad humana y democrática de trabajo, creadora de riqueza; su objetivo es la supervivencia en esa situación para lo cual precisa alcanzar unas determinadas cotas de rentabilidad bajo el principio de la solidaridad.

---

(9) Nicolas Thiéry, "Le dilemme enterprise-institution", en François Dalle, Nicolas Thiéry y otros, Dynamique de l'auto-reforme de l'enterprise, Institut de l'Enterprise (Ed.), Masson, París, 1976, pág. 118.

Capítulo 2 - La empresa cooperativa

1. Breve referencia histórica.

La doctrina y movimiento cooperativo surge tras los problemas de tipo social que plantea la Revolución Industrial, iniciada a finales del siglo XVIII en Inglaterra, dentro de las doctrinas y movimientos sociales que, empíricamente, se manifiestan en Europa durante el siglo XIX; los trabajadores con necesidades comunes se asocian libre y voluntariamente para satisfacer, con sus propios medios, sus necesidades.

No se tienen pruebas fehacientes de las cooperativas más antiguas, pero los autores las ubican fundamentalmente en Inglaterra a finales del siglo XVIII, si bien se sabe que Francia, Alemania y Cataluña fueron sede, a primeros del siglo XIX, de algunas experiencias aisladas.

Robert Owen, Philippe Buchez, Luis Blanc y Willian King, por su parte, fueron, no sólo teóricos del cooperativismo, sino que promovieron, crearon y ayudaron, en la práctica, al desarrollo de este tipo de empresas y, precisamente por esto, pudieron plasmar en sus escritos las bases teóricas de las mismas

Con todo, el cooperativismo es básicamente empírico y buena prueba de ello es la experiencia originaria más importante, por su posterior difusión y porque sus estatutos

han sido la génesis, generalmente aceptada, de los principios básicos de este tipo de empresas.

Nos referimos a la sociedad fundada en 1.844 en Lancashire, en la que veintiocho personas se constituyeron como empresa comercial, bajo el nombre de Sociedad de Equitativos Pioneros de Rochdale, si bien con el propósito, como exponían sus estatutos, de acceder a otros sectores económicos.

Los estatutos de esta sociedad son los que han dado origen a los denominados principios cooperativos que aún cuando ya habían sido formulados de varias formas por los autores citados más arriba, no se planteaban más que a nivel teórico (1).

Con el paso del tiempo, aquellas normas internas han sido objeto de algunas modificaciones, mejoras y adaptaciones, entre las que cabe destacar las de Cole (2), la escuela de Nimes (3), Lambert (4), hasta los más recientes dictados en

---

(1) Véase Fred Hall y Willian P. Watkins, Co-operation. A Survey of the History, Principles and Organization of the Cooperative Movement in Great Britain and Ireland, Cooperative Union Ltd, Manchester, 1953; Arnold Bonner, British Co-operation. The History, Principles and Organization of the British Cooperative Movement, Cooperative Union Ltd, Manchester, 1961; y Paul Lambert, La doctrina cooperativa, Intercoop Editora Cooperativa Limitada, Buenos Aires, 1.975

(2) Véase George Cole, A century of cooperation, Allen and Unwin, Gran Bretaña, 1945.

(3) Véase Charles Gide, L'Ecole de Nimes, Presses Universitaires de France, París, 1947.

(4) Véase Paul Lambert, ob. cit.

1.966, por el XXIII Congreso de Viena de la Alianza Cooperativa Internacional.

La Alianza Cooperativa Internacional es un organismo supranacional -no de gobierno- fundado en Londres, en 1.895, cuyos objetivos son la "promoción, educación, formación, de refuerzo de los movimientos cooperativos" en el mundo, y trabaja, con rango de organismo consultivo, en colaboración con la O.I.T., la F.A.O. y la U.N.E.S.C.O., así como otras organizaciones internacionales, que agrupan y representan a cooperativas, bien por sectores económicos, bien por países (5).

2. Los principios cooperativos.

La cooperativa es un tipo especial de empresa autogestionada, que se rige por los principios formulados por la Alianza Cooperativa Internacional en el XXIII Congreso de Viena y que son los siguientes:

---

(5) Existe una amplia bibliografía acerca de la Alianza Cooperativa Internacional, pero hemos preferido utilizar los datos más recientes. Véase la conferencia pronunciada por R. Pb. Davies, director adjunto de este organismo, en el Ministerio de Trabajo, el 6 de julio de 1.979, con ocasión del 57 día mundial de la cooperación, en "mundo cooperativo", núms. 721-722, Confederación Española de Cooperativas, julio 1.979, pág. 16.

1. La adhesión a una sociedad cooperativa debe ser voluntaria y abierta a todas las personas que puedan hacer uso de sus servicios y acepten las responsabilidades de socio; no debe haber restricciones artificiales ni ninguna discriminación social, política, racial y religiosa.

2. Las cooperativas son organizaciones democráticas. Sus negocios serán administrados por personas elegidas o designadas por medio de un procedimiento acordado por sus socios, siendo responsables ante ellos.

   Los socios de las cooperativas primarias tendrán los mismos derechos de voto (un hombre, un voto) y de participación en las decisiones que afecten a sus organizaciones.

3. El interés del capital, si se le paga, debe estar estrictamente limitado.

4. Los resultados económicos de las actividades de una sociedad pertenecen a sus miembros y deben distribuirse de tal manera que se evite que cualquier socio obtenga ganancias a expensas de los otros.

5. Todas las sociedades cooperativas deben destinar medios para la educación de sus socios, empleados y responsables y la del público en general, en los principios y técnicas, tanto económicos como democráticos de la cooperación.

6. Las cooperativas, para servir mejor a los intereses de sus socios y de la comunidad, deben colaborar por todos los medios posibles con otras cooperativas a nivel lo-

cal, nacional e internacional, fijándose como objetivo la realización de la unidad de acción que los cooperadores del mundo entero.

Estos principios forman un sistema y son inseparables. Se apoyan y refuerzan unos con otros. Pueden y deben ser observados íntegramente por todas las cooperativas, cualesquiera que sean sus objetivos y áreas de operación, si es que pretenden pertenecer al Movimiento Cooperatívo (6).

Culturalmente queda arraigado que la cooperativa es una empresa en la que sólo todos sus trabajadores son, libremente, copropietarios y miembros; las decisiones se toman en función de la voluntad igualitariamente manifestada, con independencia del capital activo y potencial que cada miembro pueda representar; los beneficios son distribuidos en función al trabajo aportado y tienen como fin el bien común (7).

---

(6) Véase Alianza Cooperativa Internacional, Los principios Cooperativos. Nuevas formulaciones, Centro Nacional de Educación Cooperativa, Zaragoza, 1.972.

(7) Véase Rafael Mombiedro de la Torre, "El cooperativismo de Servicios", en Dirección General de Cooperativas y Empresas Comunitarias, Jornadas de estudio sobre cooperativismo, Servicio de Publicaciones del Ministerio de Trabajo, Madrid, 1.978, pág. 277.

3. La cooperativa, organización económica.

Con todo, la cooperativa, como empresa, no debe fracasar, para lo cual debe contar "desde el principio con unas bases sólidas en el aspecto financiero técnico y humano" (8); "debe estar bien dimensionada, incorporar la más adecuada organización y tecnología y ser gobernada con auténtico espíritu empresarial, aunque en este caso el espíritu deba ser, a la vez, cooperativo y empresarial. Pero lo que no cabe en ningún caso es ignorar que una cooperativa es también una empresa y que, por lo tanto, debe manejar adecuadamente recursos económicos escasos con criterios de productividad lo más elevados posibles" (9). Se ha de tener en cuenta que "El riesgo económico ... lo sufren los miembros en tanto que trabajadores, siendo ello muy pesado para los mismos porque en caso de fracasar la cooperativa, pueden perder a la vez su empleo y su ahorro (10).

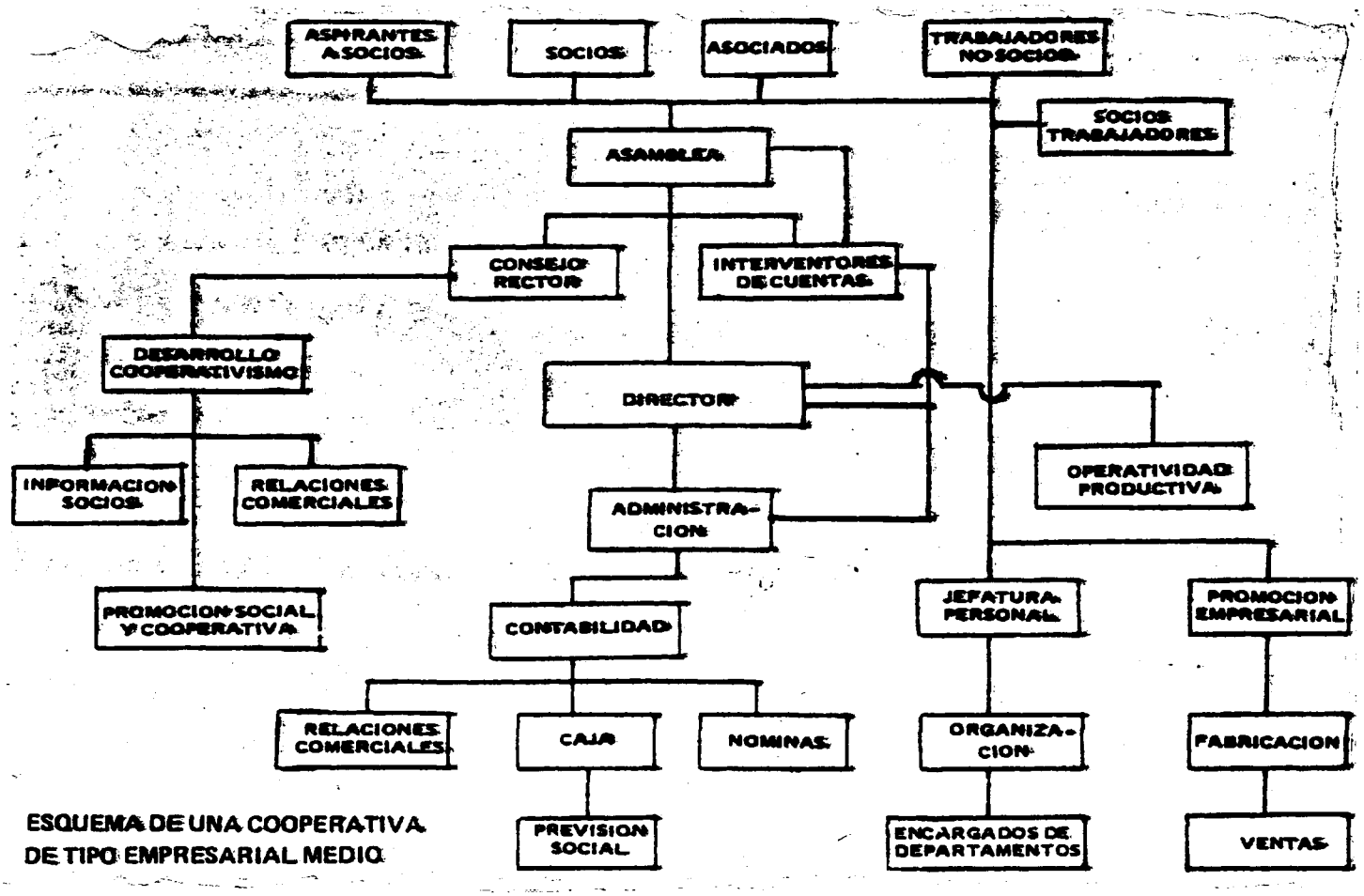
Por último, presentamos un esquema de la estructura de una empresa cooperativa genérica, cuyos aspectos más destacados, significativos y específicos serán tratados en los siguientes capítulos.

---

(9) Gonzalo Fernández, Cooperativismo y Eficacia, "mundo cooperativo", núms. 723-724. Confederación Española de Cooperativas, agosto 1.979, págs. 18 y 19.

(8) Gil Abad Colás, La empresa cooperativa, Centro Nacional de Educación Cooperativa, Zaragoza, no consta fecha de edición, pág. 15.

(10) François Bloch-Lainé y François Perroux, La empresa y la economía del siglo XX, tomo 2, La formación de decisiones en la empresa, Deusto, Bilbao, 1.970, pág. 280. Subrayado en el original.



ESQUEMA DE UNA COOPERATIVA DE TIPO EMPRESARIAL MEDIO

FUENTE: Francisco Martí Queixalos, Manual para interventores de cuentas de las cooperativas, Centro Nacional de Educación Cooperativa, Zaragoza, 1.975, pág. 7.

4. La cooperativa empresa social.

La cooperativa surge y se manifiesta como empresa con un carácter económico, pero es algo distinto "según los modelos conocidos de modo ordinario en las legislaciones de todos los países" (11).

Por una parte, en tanto que el miembro reuna las cualidades de trabajador, propietario y empresario, la cooperativa "corta de raiz la lucha de clases; esto es así hasta tal punto que, o erradica de allí donde se implanta la lucha de clases o no es cooperativismo" (12).

Por otra, el miembro de la empresa cooperativa trabaja bajo una filosofía "democrática más antigua que los conceptos marxistas en torno a su concepción socialista y esta prioridad es un título que debe ser tenido en cuenta a la hora de hablar de democracia" (13).

En otro orden de cosas es el sistema "ideal desde el punto de vista social, puesto que el trabajador tiene acceso

---

(11) Juan José Sanz Jarque, "Sobre el cooperativismo en general", en Dirección General de Cooperativas, ob. cit. pág. 379.

(12) Pablo Puche Garrido, "Difusión del Cooperativismo", en Dirección General de Cooperativas, ob. cit. pág. 313.

(13) F. Montero Gil, "Sobre el cooperativismo en general", en Dirección General de Cooperativas, ob. cit. pág. 367.

a la propiedad de la empresa, a la participación en la gestión y a los beneficios" (14).

Por último, el cooperativismo tiene una marcada vocación de expansión de la fórmula que representa, como pone de manifiesto el sexto principio cooperativo transcrito más arriba (15).

Para conseguir ese objetivo la cooperativa convierte en miembros a sus asalariados, integrándolos en la empresa; se desmembra en empresas más pequeñas cuando alcanza una dimensión que no le permite llevar a la práctica, adecuadamente, los principios cooperativos; esto permite, a su vez, alcanzar otra de las metas del cooperativismo encaminada a aquel objetivo: la integración vertical y horizontal de los procesos productivos en una cadena de cooperativas, y, en caso de disolución y liquidación, parte de sus recursos no se reparten entre los miembros sino que se emplean en actividades "relacionadas con la expansión de la fórmula y principios cooperativos" (16).

---

(14) Gil Abad Colás, La empresa ...., ob. cit., pág. 15.

(15) Véase A.C.I., ob. cit.

(16) Véase el Reglamento de las Sociedades Cooperativas, Real Decreto 2710/78 de 16 de noviembre, B.O.E. 17, 18 y 20 noviembre 1.978, artículo 81º, 2, que regula el destino del Fondo de Educación y Obras Sociales.

5. Aspectos específicos de las cooperativas.

Presentamos, a continuación, un esquema representativo de los aspectos específicos, diferenciadores, de la empresa cooperativa, respecto de otras autogestionadas (17):

NIVEL	COOPERATIVA	COOPERACION	COOPERATIVISMO
1º Ideológico	Principios →	Doctrina →	Movimiento
	↓	↓	↓
2º Social	Individuos →	Unión →	Asociación
	↓	↓	↓
3º Económico	Necesidades →	Intereses →	Empresa

Las diferencias se manifiestan en el primer nivel, el ideológico; por los principios que son comunes a todas las cooperativas para recibir aquella denominación, por la doctrina o conjunto de ideas y conocimientos que unen a las personas que practican el cooperativismo, y por el movimiento o conjunto de manifestaciones cooperativas que les confieren unidad.

---

(17) En Joaquín Mateo, "Ramas de Cooperación", en Joaquín Mateo y Alberto Palacio, Cooperativismo, Centro Nacional de Educación Cooperativa, Zaragoza, 1.972, pág. 73.

Capítulo 3 - Legislación. Normas que regulan la cooperativa en España.

Estamos de acuerdo con Kerinec en que "las cooperativas tienen derecho a exigir que las leyes y reglamentos les permitan legalmente combatir con las mismas armas que las empresas mercantiles" (1).

Aún más, "el movimiento cooperativo español ... necesita de un reconocimiento expreso y de una formulación de contenido positiva, lo que demanda por consiguiente, una toma de postura política de promoción y desarrollo del cooperativismo por parte de los poderes públicos, trascendente a cualquier ideología" (2).

1. La Constitución Española de 1.978 en relación con el fenómeno cooperativo.

"Hoy, por primera vez en una constitución española se habla de cooperativismo" (3). En efecto, el artículo 129º, 2 de nuestra Constitución establece que:

---

(1) Roger Kerinec, "Alocución al cooperativismo español", Dirección General de Cooperativas, ob. cit. pág. 339.

(2) José Fernando Merino Merchan, Cooperativismo y Constitución, "Informaciones", 20 junio 1.978.

(3) Luis del Val, Crisis y Cooperativismo, "El País", 7 de julio de 1.979.

"Los poderes públicos promoverán eficazmente las diversas formas de participación en la empresa y fomentarán, mediante una legislación adecuada, las sociedades cooperativas. También establecerán los medios que faciliten el acceso de los trabajadores a la propiedad de los medios de producción" (4).

De esta forma:

a) aparece de forma explícita y al nivel más alto -el constitucional- el movimiento cooperativo, y

b) se establece que será fomentado adecuadamente.

Con todo, debido a la importancia que, cada vez más, está teniendo el fenómeno cooperativo, por el número de personas que vincula y por el desarrollo que está exprimentando, echamos de menos un articulado independiente.

Sin embargo, cabe pensar que si: "Los poderes públicos promoverán eficazmente las diversas formas de participación en la empresa ..." (5) y que: "establecerán los modos que faciliten el acceso de los trabajadores a la propiedad de los medios de producción" (6), podemos interpretar que el legislador ha establecido que los poderes públicos promoverán y facilitarán la participación, tanto en la gestión como en los

---

(4) Constitución Española de 1.978, artículo 129º, 2.

(5) Ibíd.

(6) Ibíd.

resultados económicos e incrementos de valor del patrimonio que provenga de la autofinanciación.

Nos encontramos pues ante una de las normas -a nivel constitucional- más avanzadas del mundo en el campo social y, por otra parte, encontramos la justificación de la no separación en artículo específico de referencia al movimiento cooperativo y a su fomento, mediante una adecuada legislación. Efectivamente, la empresa cooperativa es el tipo de empresa más desarrollada y consolidada en la que se producen, tanto las diversas formas de participación del trabajador (7), como el que éste "acceda a la propiedad desde la responsabilidad y desde la iniciativa" (8).

En otro orden de cosas, hemos de hacer una breve referencia al modo en que la norma constitucional se refiere a la empresa cooperativa, para señalar que utiliza la expresión "sociedad cooperativa" que, como veremos más adelante, también es utilizada por otras normas de rango inferior. Desconocemos el motivo que induce al legislador a utilizar aquella expresión, ya que se produce una redundancia, pues no cabe hablar de cooperativas sin "cooperación", y, ésta, se ha de manifestar en una sociedad. En efecto, la empresa cooperativa es, por su propia esencia, societaria.

---

(7) Este es el término que utiliza el artículo que comentamos, y no el de "asalariados".

(8) Manuel Jiménez de Parga, "Palabras de apertura", en Dirección General de Cooperativas, ob. cit., pág. 12.

Queremos interpretar, sin embargo, que dado el contexto, específicamente económico, en el que se encuentra la expresión "sociedad cooperativa" el legislador se está refiriendo a la empresa cooperativa, tal y como es universalmente conocida y regulada por normas anteriores a la que estamos comentando, de forma que será, exclusivamente, este tipo de comunidad humana de trabajo y no otro, el que los poderes públicos "fomentaran, mediante una legislación adecuada" (9).

2. Normas de rango ordinario que regulan la empresa cooperativa.

España es un país en el que existe una importante tradición cooperativa y el Estado se ha sentido en la necesidad de regular esta realidad. A lo largo del tiempo, se han sucedido una serie de leyes, reglamentos, decretos y órdenes ministeriales que respondían a distintos momentos socio-políticos (10).

La empresa cooperativa es definida, a nivel de ley ordinaria, en el artículo primero de la vigente Ley 52/1974, de 19 de diciembre, General de Cooperativas como "aquella sociedad que, sometiéndose a los principios y disposiciones

(9) Constitución 1.978, ob. cit., artículo 129º, 2.

(10) Para un detenido análisis de la legislación cooperativa contemporánea, véase Narciso Paz Canalejo, El nuevo derecho cooperativo español, DIGESA, Madrid, 1.979, 528 páginas.

de esta Ley, realiza, en régimen de empresa en común, cualquier actividad económico-social lícita para la mutua y equitativa ayuda entre sus miembros y al servicio de éstos y de la comunidad" (11). De esta forma, se "acentúa la función social del cooperativismo porque también la política del Estado se hace más social" (12), y después de la reforma introducida por el Real Decreto de 17 de Junio de 1.977, el protagonismo en cuanto al estímulo, desarrollo y tutela de las cooperativas "se atribuye exclusivamente al Estado" (13).

Esta filosofía no era contemplada, de forma expresa, en las Leyes de 1.931 y 1.942. Hasta que fué promulgada, la Ley de Cooperativas de 1.931 legisla un Estado liberal que, frente al cooperativismo, adopta una actitud neutral, preocupándose sólo de la función que le incumbe de definir el Derecho" (14). A partir de 1.931, "el Estado se va definiendo como social y el cooperativismo está en la misma línea. El artículo 38º de dicha Ley crea un organismo en el Ministerio de Trabajo para el fomento, desarrollo y tutela de las cooperativas" (15).

---

(11) Ley 52/1974 de 19 de diciembre, General de Cooperativas, B.O.E., núm. 305, de 21 de diciembre de 1.974, art. 1º.

(12) José Luis del Arco Alvarez, "Problemática del crédito cooperativo no rural", en Dirección General de Cooperativas, ob. cit., pág. 101.

(13) Ibíd.

(14) Ibíd, pág. 100.

(15) Ibíd, págs. 100 y 101.

Desde la Ley de 1.942, el Ministerio de Trabajo, aún reconociéndole la superioridad jerárquica, queda en un segundo plano para aquellas funciones que pasan a ser encomendadas a la Organización Sindical.

Por último, volviendo a la vigente Ley de 1.974, el Real-Decreto de Junio de 1.977 reestablece la autonomía y libertad de asociación de las cooperativas al transferir "las competencias que ejercitaba la Organización Sindical, en cuanto que encuadraba la representación del movimiento cooperativo, a la Confederación Española de Cooperativas, que junto con las cooperativas, sus Uniones y sus Federaciones, constituyen el movimiento cooperativo, cuya estructura y funcionamiento quedan adecuados definitivamente a los principios de plena autonomía de gestión y de libertad asociativa" (16).

3. El Reglamento de las Sociedades Cooperativas.

El Real Decreto 2710/78 de, 16 de noviembre, viene a desarrollar la vigente Ley de Cooperativas de 1.974 definiendo a la cooperativa, en su artículo 1º, en los mismos términos que hemos visto en la citada ley, establece en su artículo 127º que:

---

(16) Manuel Jiménez de Parga, ob. cit., pág. 15.

"El Estado asume como función de interés social la promoción, estímulo, desarrollo y protección del movimiento cooperativo, y de sus Entidades, en todas sus formas" (17).

Por lo tanto, no es más que una consecuencia de esta programada política cooperativa el que "la representación y defensa del movimiento cooperativo y de sus entidades, se atribuya a unos organismos configurados como Corporaciones de Derecho Público: las Federaciones y la Confederación Española de Cooperativas, que serán mantenidas preferentemente con las partidas que se incluyan en los presupuestos del Estado" (18).

El Reglamento es una norma que contampla el fenómeno cooperativo desde una perspectiva más actual de la Ley de 1.974, y pretende regular toda la amplia complejidad de las cooperativas siendo, en ocasiones, excesivamente pormenorizado. En este sentido, José Luis del Arco afirma que "va en contra del movimiento cooperativo al establecer una serie de controles que jamás deberían existir" (19).

Por otra parte, esta norma no recoge con toda la fidelidad que precisan las cooperativas, para ser tales, todos los principios cooperativos universalmente aceptados, si bien

---

(17) Reglamento de las Sociedades Cooperativas, ob. cit., artículo 127º.

(18) José Luis del Arco Alvarez, "Problemática ..., ob. cit., pág. 102.

(19) José Luis del Arco Alvarez, El régimen de sanciones parece un código penal, "mundo cooperativo", núms. 707-708, Confederación Española de Cooperativas, diciembre I y II, 1.978, pág. 5.

en la actualidad el Ministerio de Trabajo tiene un proyecto de Ley que, según recogemos de unas declaraciones del Director General de Cooperativas y Empresas Comunitarias, está inspirado en los principios de: absoluto respeto a los postulados internacionales del cooperativismo, defensa de la autenticidad de las cooperativas -excluyendo a las asociaciones de simples intereses-, defensa de la autonomía cooperativista frente a terceros y al Estado, y normalización de la empresa cooperativa (20).

4. Conclusión.

Las Cooperativas necesitan normas que:

a) no las protejan, sino que las apoyen para ser efectivamente competitivas con otros tipos de empresas, reconociéndoles la libertad de acción y de asociación necesaria, y

b) tengan en cuenta el principio de solidaridad esencial en toda comunidad humana de trabajo, como es la cooperativa, ya que si bien: "Sin leyes especiales, surgieron y se desenvolvieron las cooperativas y el movimiento cooperativo. Sin acción cooperativa y al margen de la doctrina y de los principios cooperativos, ni las cooperativas ni el movimiento cooperativo serán posibles" (21).

---

(20) Declaraciones de D. Luis del Val Velilla, en Jerónimo Martel, El renacer de las cooperativas, "Actualidad Económica", 3 de noviembre de 1.979, pág. 27.

(21) Juan José Sanz Jarque, "Sobre el cooperativismo en general", en Dirección General de Cooperativas, ob. cit., pág. 380.

5. La ley interna de las cooperativas: los estatutos. *

En toda sociedad civil o mercantil, la norma que regula los aspectos más específicos de la vida de la empresa, su ley interna, recibe el nombre de estatutos.

La cooperativa, como empresa con un funcionamiento análogo al de cualquier organización, que lleva a cabo un proceso productivo, precisará un conjunto de órganos que llevarán a cabo unas determinadas funciones, se encontrará domiciliada en un determinado lugar, necesitará utilizar factor trabajo y capital bajo unas determinadas condiciones, realizará la distribución de lo producido con unos determinados criterios, etc.

Todos estos aspectos y otros que revisten considerable importancia para la marcha de la empresa y que no deben ser modificadas, so pena de modificar la esencia de la misma, deben ser regulados, -en este caso-, democráticamente, es decir, por todos los miembros de la cooperativa, con el objeto de evitar, con el paso del tiempo, contínuas disgresiones, modificaciones, falsas interpretaciones, etc.

Sin embargo, en tanto que la evolución en la vida de la empresa, con todo lo que conlleva, obliga a modificar las

estructuras de funcionamiento [22], aquellas normas deben modificarse, si fuera necesario, de acuerdo con sus necesidades, al objeto de que se alcance el fin último, de la empresa, la supervivencia.

Por lo tanto, la cooperativa también necesitará, en ocasiones, modificar sus estructuras reguladoras internas, y lo hará de forma democrática, como corresponde a una empresa de esta naturaleza.

Entendemos, pues, que la cooperativa necesita unos estatutos y consideramos que deben ser modificados en el menor número de ocasiones y aspectos como sea posible, si bien opinamos que no es correcto establecer una norma general en tanto que cada cooperativa es una entidad distinta, integrada por hombres distintos, con procesos productivos distintos y en cada caso la realidad y los problemas que aquella presenta determinarán la conveniencia de modificaciones de lo regulado, desregulación de algunos aspectos que no necesitan aquel tratamiento y, en su caso, regulación de otros que no hubieran sido considerados.

---

(22) En efecto, la empresa es contemplada como un "sistema compuesto por subsistemas dinámicos", "relacionado con una serie de sistemas de categoría similar o superior que forman su entorno, formado por los correspondientes a su medio ambiente que la afectan de una forma más directa", produciéndose una "interacción de la empresa con su entorno" que "caracteriza la existencia de aquella como sistema abierto". Véase Fernando del Pozo Navarro, La dirección por sistemas, Asociación para el Progreso de la Dirección, Madrid, 1.974, págs. 56, 60 y 63.

En España, las cooperativas se encuentran registradas en el Registro General de Cooperativas del Ministerio de Trabajo [23], en el que han de depositar sus estatutos o Ley interna.

El artículo 73º del vigente Reglamento de las Sociedades Cooperativas establece que "Los Estatutos de la Cooperativa deberán expresar ateniéndose a las normas de la Ley General de Cooperativas y de este Reglamento ..." [24], y a continuación se fijan hasta treinta y cinco puntos mínimos que deben ser especificados en la ley interna.

En este sentido, la Dirección General de Cooperativas y Empresas Comunitarias del Ministerio de Trabajo dispone de unos estatutos tipo para cada uno de los grupos de cooperativas que aquélla considera, de acuerdo, obviamente con la clasificación que la norma ordinaria establece.

Estos estatutos tipo cumplen lo regulado por la Ley y el Reglamento de las cooperativas y facilitan considerablemente la etapa de registro en el Ministerio de Trabajo.

Entendemos que suponen importantes ventajas por cuanto:

---

(23) Regulado por el Reglamento de las Sociedades Cooperativas, ob. cit., artículo 86º.

(24) Reglamento, ob. cit., artículo 73º.

a) facilitan trámites administrativos de aprobación de este tipo de empresas para su posterior registro, y

b) recogen experiencias acumuladas de muchas cooperativas, y contienen todos aquellos aspectos que, además de no ser ilegales, tienen carácter de estructural para la cooperativa, de forma que se aprovecha la experiencia pasada.

Sin embargo, además de que homogeneizan a las cooperativas, lo cual puede ser un importante aspecto desde el punto de vista de la gestión del Registro, entendemos que las encorsetan desde un primer momento y ni uno ni otro aspecto, son positivos para cualquier empresa y menos para las de este tipo.

Capítulo 4 - Clasificación de las cooperativas.

Existen distintos puntos de vista desde los que cabe clasificar a las empresas cooperativas y, según cual sea el que se utilice, se establecerán distintos grupos.

Con todo, los criterios más importantes y significativos son: el que hace referencia a los miembros que componen la cooperativa y el de la actividad que realiza.

1. Según los miembros.

En relación a los miembros cabe establecer, al menos, de forma genérica, una clasificación de las cooperativas en dos grupos:

- cooperativas de primer grado, en las que sus miembros son personas físicas, y

- cooperativas de segundo grado, en las que entre sus miembros, hay personas jurídicas, ya sean cooperativas de primer grado, empresas individuales o societarias capitalistas, entendiendo por tales a aquéllas en las que los trabajadores tienen establecido su relación con la empresa bajo el régimen de contrato legal o ilegal, verbal o escrito, pero que en definitiva se produzca la asalarización del factor trabajo.

Nosotros detenemos nuestro análisis en las cooperativas

de primer grado por ser las que cumplen o pueden cumplir la idea de comunidad humana de trabajo.

2. Según la actividad.

Por lo que se refiere al criterio de la actividad, en España, las cooperativas de primer grado se encuentran clasificadas en trece grupos de acuerdo con lo que establece el artículo 96º, 1 del Reglamento (1), que responden a otras tantas actividades económico-sociales, de acuerdo con lo que establece el primer artículo de la citada norma.

De esta forma, son clasificadas en cooperativas:

1) del campo,
2) del mar,
3) de artesanía,
4) de crédito,
5) de viviendas,
6) de trabajo asociado,
7) de consumo,
8) de servicios,
9) de enseñanza,
10) de escolares,
11) especiales,
12) de comercio, y
13) de transportes.

(1) Reglamento de las Sociedades Cooperativas, ob. cit., artículo 96º, 1.

La Alianza Cooperativa Internacional [2], en sus documentos anuales, propone siete grupos. Clasifica a las cooperativas, de acuerdo con las diferentes actividades económico-sociales que constituyen su objeto social como empresa, y así cabe hablar de cooperativas:

1) de consumo,
2) de producción industrial,
3) agrícolas,
4) de crédito,
5) de pescadores,
6) de viviendas, y
7) diversas.

Por su parte, Puche Garrido [3] afirma que la cooperativa "Se entrama en cinco Sectores interdependientes y bastantes, al total servicio de la comunidad que le sirve de base", y así incluye a las cooperativas:

1) agrícolas, ganaderas, del suelo urbano, ... en el sector que denomina de "Producción", en tanto que a través del trabajo humano se obtiene el producto natural;

2) textiles, del mueble, de la construcción, del automóvil, de la artesanía ... en el sector "Industrial", en tanto que todas ellas transforman materias primas;

3) de crédito, de ahorro, de seguros ..., en el sector "Económico-financiero", por cuanto todas ellas trabajan con recursos financieros sociales;

---

(2) A.C.I. Documentos Anuales.

(3) Pablo Puche Garrido, ob. cit., págs. 324 y 325.

4) guarderías, transportes públicos, enseñanza, medios de comunicación social, etc., en el sector "Servicios", en tanto que a través de ellas se obtiene un producto social o profesional que es consecuencia del servicio que, directa o indirectamente, es prestado de unos a otros entre sí, o a la sociedad en general;

5) y por último, a las de distribución en el de "Consumo", sector en el que el producto cooperativo -obra acabada con destino a la comunidad-, "mediante su intercambio transaccional y social, establece automáticamente un mercado sujeto a la ley de la oferta y la demanda" (4).

3. La cooperativa de trabajo asociado.

El Reglamento de las Sociedades Cooperativas define, en su artículo 108º, a las cooperativas de trabajo asociado como: "las que asocian ante todo y típicamente a trabajadores organizados en Empresas o colectivamente para, mediante su personal trabajo, ejecutar obras, tareas o servicios para terceros", añadiendo, en el párrafo dos del citado artículo, que "la pérdida de la condición de socio determina como consecuencia el cese de la prestación de trabajo en la Cooperativa" (5).

Merino Merchan considera como un tema capital, dentro de la problemática clasificatoria, el "resaltar en todo caso la naturaleza societaria de toda cooperativa. Ello tiene par-

(4) Ibíd.

(5) Reglamento de las Sociedades Cooperativas, ob. cit, artículo 108º.

ticular relevancia en el caso de las Cooperativas de Trabajo asociado en las que hay que superar definitivamente una concepción laboralística de la figura, y de las relaciones del socio trabajador con su cooperativa para insistir en su carácter de cotitularidad social de una empresa autogestionada. Las garantías del nivel mínimo de anticipos laborales o el acceso a la jurisdicción laboral no pueden hacer olvidar aquel carácter de cotitular que en definitiva tiene todo socio trabajador en su cooperativa.

Así, pues, las normas específicas que regulan el tipo social "Cooperativa de Trabajo Asociado" no puede desvirtuar ese carácter de los cooperadores que la crearon y sostienen, antes, al contrario, debe subrayarlo y preservarlo con la mayor claridad posible de torcidas interpretaciones por bienintencionadas o tuitivas que éstas fuesen" (6).

De esta forma, se hace especial énfasis en la "comunidad humana de trabajo" que, conforme establece la norma, puede estar encuadrada en cualquiera de los otros doce grupos que establece el citado Reglamento, ya que la cooperativa de trabajo asociado no se establece más que en virtud del trabajo que aportan los socios y no de la actividad a la que se dedique, y así estas empresas pueden ser del campo, del mar, de artesanía, de crédito, de viviendas, ...

---

(6) José Fernando Merino Merchan, "La coyuntura actual del derecho cooperativo español", en Dirección General de Cooperativas ..., ob. cit., pág. 56.

Por lo tanto, en todas las cooperativas de trabajo asociado, sea cual sea la actividad a la que se dediquen, se produce lo que H. Desroche (7) denomina "correlación entre procesos autogestionarios y cooperativos", pues, este autor entiende que esto ocurre, no sólo con las cooperativas de producción obrera, sino también con las artesanas, comanditas de trabajo, de profesiones liberales, de transportes e incluso de pescadores.

Nosotros consideramos que las cooperativas de trabajo asociado en las que el proceso productivo, sea cual fuere, exija la presencia común de los trabajadores -precisamente por la constante y contínua relación de unos con otros favorecida por la naturaleza del proceso productivo, son las, más propiamente, que caben ser encuadradas como comunidades humanas de trabajo, y en las que la empresa puede ser llevada adelante en régimen de autogestión. Aquellas otras en las que el proceso productivo no exige la presencia activa, real y constante de los trabajadores en el centro de trabajo, han de ser necesariamente consideradas como comunidades humanas de trabajo; pero el régimen de autogestión será más difícil porque la relación de unos trabajadores con otros es más débil.

---

(7) H. Desroche, Cooperation et développement, Col. Tiers-Monde, Presses Universitaires de France, París, 1.964.

ND

Capítulo 5 - La empresa asociativo-laboral

1. Introducción.

Por empresa asociativo-laboral se denomina, genéricamente, a un grupo de empresas que, sin estar conceptuadas, clasificadas, reguladas ni agrupadas como cooperativas, -tipo más significado e importante, por su número, de comunidad humana de trabajo-, sin embargo, pueden ser encuadradas como tales, en el sentido de que los titulares del capital propio de la empresa son los propios trabajadores.

Este tipo de empresas carecen, al menos cuando nos referimos a ellas de una manera global, -ya veremos que no ocurre en todos los casos-, de una normativa específica que las defina y regule; sin embargo, "Se considerará Empresa Asociativa Laboral a toda aquella integrada por trabajadores asociados bajo la forma jurídica de Sociedad Civil o Mercantil constituida, o a constituir, conforme a derecho, que cumpla los requisitos especificados en el Plan de Inversiones vigente del Fondo de Protección al Trabajo" (1).

A este respecto se señalan los siguientes requisitos:

---

(1) XIV Plan de Inversiones del Fondo Nacional de Protección al Trabajo, B.O.E. núm. 29, de 3 de febrero de 1.975.

"- Estar formada "exclusivamente" por trabajadores cuya procedencia sea la de trabajadores por cuenta ajena, autónomos y artesanos.

- Estos van a dedicarse a la misma actividad productiva, constituyendo entre sí la Sociedad, o incorporándose a la titular de una Empresa Asociativa Laboral ya existente.

- El número de trabajadores asociados no podrá ser inferior a tres.

- Todos los trabajadores que ingresen al servicio de la Empresa tienen derecho a acceder a la Sociedad titular de la misma.

- No puede ser miembro de la Sociedad quien no sea trabajador de la Empresa.

- En ningún caso, ninguno de los trabajadores podrá ostentar la mayoría del capital" (2).

De forma que las características y requisitos exigidos guardan una importante relación con los principios cooperativos.

Si bien la letra más arriba expuesta no es norma legal, vincula la existencia de estas empresas al Fondo Nacional de

---

(2) Ibíd.

Protección al Trabajo [3], vinculación que permanece en la única norma legal que hace referencia de forma explícita, reconociendo a este tipo de empresas cuando dice:

"Las sociedades laborales, integradas exclusivamente por trabajadores que sean beneficiarios de préstamos del Fondo Nacional de Protección al Trabajo, gozarán de los beneficios tributarios establecidos para las cooperativas fiscalmente protegidas, en los términos que se fijen por el Gobierno, a propuesta conjunta de los Ministerios de Hacienda y Trabajo, previo informe de la Organización Sindical" [4].

Esta norma, que ha de ser modificada por haber dejado de existir una institución que es citada en la misma, es, como decimos más arriba, la única que hace una referencia explícita a este tipo de empresa reconociéndolas de forma expresa; aunque lo hace para referirse a un aspecto marcadamente concreto, cual es, el régimen fiscal.

Como vemos, la filosofía que subyace en la citada norma es la de aplicarles el mismo trato fiscal que el de las cooperativas ya que, como dice el profesor Vicente Arche

---

(3) Patronato que viene a arbitrar recursos para satisfacer la "ambición justamente sentida por todos los hombres de lograr el acceso a la propiedad, como medio de asegurar el futuro propio y el de sus familias" según consta en el Preámbulo de la Ley creadora de Fondos Nacionales para la aplicación social del Impuesto y del Ahorro de 21 de julio de 1.960 (complementado por el Decreto-Ley de 3 de octubre de 1.966 y la Orden Ministerial de 25 de octubre de 1.966).

(4) Ley General de Cooperativas, ob. cit., Disposición final 2ª.

Domingo, "Si se admite, pues, que los principios cooperativos están en la base de las S.A.L. (5), y que, en consecuencia, el beneficio que ésta pueda obtener sólo se justifica por su afectación, progresiva -habida cuenta del indispensable proceso de capitalización, de la empresa hacia los socios-trabajadores, es razonable pretender que a la S.A.L. se le aplique, en la determinación de la base imponible por el impuesto sobre las sociedades la misma norma que a las Sociedades cooperativas de producción" (6).

2. Nacimiento de la empresa laboral de base asociativa.

El profesor Broseta Pont señala que este tipo de empresas "pueden nacer por dos caminos: 1) por creación directa de un grupo de obreros, empleados y técnicos que aportando su trabajo y el capital que les sea facilitado, construyan las instalaciones de acuerdo con proyectos exhaustivos, con el fin de iniciar "ex-novo" la explotación de una actividad

---

(5) Sociedad Anónima Laboral, figura jurídica más importante de empresa asociativa laboral, véase más adelante.

(6) Fernando Vicente-Arche Domingo, dictamen emitido "Sobre la regulación jurídica de la Sociedad Anónima Laboral y su aspecto tributario", Valencia, 24 de octubre de 1.967, pág. 9, en Ponencia de Trabajo del II Plan, Grupo de Trabajo: Trabajo, Empresa y Promoción Social, Comisaría del Plan de Desarrollo, 1.968-1.971.

económica. Esta forma de creación presenta dificultades, especialmente por lo que entraña concebir y realizar un proyecto de empresa de gran envergadura. Esto no obstante, deben ponerse las bases necesarias que permitan una financiación suficiente para los proyectos que se presenten, siempre que sean viables tanto técnica como económicamente; 2) por adquisición de una empresa de base capitalista, mediante su transformación en empresa laboral de base asociativa. El problema esencial de esta transformación, consiste fundamentalmente en facilitar su financiación, tanto en el momento inicial como durante su explotación" (7).

Y más adelante añade: "debe incidirse especialmente para fomentar la conversión de empresas de este tipo de las existentes de base y organización capitalista" (8).

A la luz de lo señalado más arriba, podemos afirmar, que estas dos causas no justifican por sí solas la constitución de empresas asociativas laborales, ya que las cooperativas de producción se constituyen teniendo por origen las mismas causas que hemos citado.

---

(7) Manuel Broseta Pont, dictamen emitido "Sobre procedimientos de creación de sociedades anónimas laborales y sobre los recursos que deben habilitarse para su financiación", Valencia, 21 de septiembre, 1.967, pág. 7, en la Ponencia de Trabajo del II Plan, oc. cit.

(8) Ibíd, subrayado en el original.

Con todo, debido a que la segunda causa citada por el profesor Broseta es la más frecuente y ésta, a su vez, tiene su origen en situaciones de crisis de empresas capitalistas que habían llegado a suspensión de pagos, insolvencia o quiebra, con el objeto de evitar, como primer objetivo, la subsiguiente situación de paro de los empleados (9) y trabajadores de la empresa, se ha acudido a la constitución de una empresa asociativa laboral. La urgencia, en unas ocasiones, y el desconocimiento, en otras, han llevado a su no constitución como empresa cooperativa.

En cualquier caso, "Las condiciones que se han de dar para el nacimiento de una empresa comunal o socializada han de ser:

- Tener la confianza del colectivo que integra la plantilla.
- Preparación empresarial idónea a los objetivos de la empresa.
- Que el negocio o actividad sea rentable.
- Cuadro técnico cualificado para el fin de la empresa.
- Preparación social en el campo dirigente y una militancia fuerte para mantener este ideario" (10).

---

(9) Merece la pena destacar el caso de Porcelanas del Norte, Sociedad Anónima Laboral, considerada como segunda empresa del país en su sector. Véase, Fermín Goñi, La autogestión ha situado a Ponsa en la segunda empresa del país en su sector, "EL País", 4 de abril de 1.979, pág. 45.

(10) Macario Bolado Hernández, Empresas comunales, Conferencia pronunciada en el "II curso de Altos Estudios Cooperativos", Universidad "Menéndez Pelayo", Santander, 22 de julio, 1.972, pág. 11.

3. Formas jurídicas de las empresas asociativas laborales.

El citado XIV Plan de Inversiones del Fondo Nacional, no establece la forma jurídica que deben tener las empresas que consideramos; tan sólo, se dice qye deben poseer "la forma jurídica de Sociedad Civil o Mercantil, conforme a derecho" (11).

En este sentido, algunas han adoptado la forma de Sociedad de Responsabilidad Limitada y otras la de Sociedad Anónima, si bien se acompaña del término de "laboral" para significar que se trata de una empresa constituída por una asociación de trabajadores.

De cualquier forma, "La sociedad típica representativa es la Sociedad Anónima Laboral, que ha surgido como figura especial en este campo" (12), fundamentalmente porque la primera empresa asociativa laboral que se constituyó en España, -SALTUV- adquirió aquella figura jurídica y, en base al carácter de empresa líder, muchas otras empresas que devinieron en asociativas laborales eligieron la misma figura jurídica y los mismos planteamientos que aquélla, siendo, en otro orden de cosas, asesoradas por ella.

---

(11) XIV Plan, ob. cit.

(12) Fernando Arroyo Escobar, Historia de las Sociedades Laborales de Régimen Mercantil, Lección V. Aspectos normativos y estatutarios de las empresas de régimen asociativo laboral, pág. 4 en el V curso de verano sobre "Empresas Comunitarias", Universidad Laboral, La Coruña, 1.976.

Por una serie de razones que se exponen con un cierto detalle en el documento que la primera empresa asociativa laboral que se constituyó en España, SALTUV, presentó al Grupo de Trabajo: "Trabajo, Empresas y Promoción Social" de la Ponencia de Trabajo del II Plan de Desarrollo, si bien se reconoce que las Sociedades Anónimas Laborales son "en el fondo auténticas cooperativas" (13), se hace una mención expresa, que, resume, el conjunto de razones que "hacen aconsejable que determinadas asociaciones de trabajo revistan la forma externa de sociedad anónima" (14) -por demás discutibles-, cuando se dice que se pretende evitar "esa atmósfera de prevención con que se mira a las cooperativas en el mundo de los negocios, cuyo principio de variabilidad de capital no ofrece las adecuadas garantías para terceros" (15).

Con todo, de los diversos tipos de cooperativas existentes, las incluidas dentro de las Cooperativas Industriales, y más concretamente, las denominadas Cooperativas de Trabajo Asociado con las realmente comparables con la Sociedad Anónima Laboral (16).

---

(13) Véase SALTUV, La Sociedad Anónima Laboral, Valencia, págs. 8-14, en Ponencia de Trabajo del II Plan, ob. cit.

(14) Ibíd.

(15) Ibíd.

(16) Véase Fernando Arroyo Escobar, Historia de las Sociedades Laborales de Régimen Mercantil, Lección I, Revisión de los hechos históricos fundamentales sobre la doctrina y el movimiento cooperativo, pág. 13, en V curso, ob. cit.

3.1. Consideraciones sobre la figura jurídica de Sociedad Anónima aplicada a la empresa asociativa laboral.

Para este tipo de empresas "Si no puede recurrirse a la cooperativa es indispensable recurrir a la sociedad anónima, forma o tipo de sociedad que se ha demostrado óptima para organizar jurídicamente (frente al interior y al exterior) a las empresas de grandes proporciones" (17).

El Derecho positivo español reconoce implícitamente la posibilidad de, utilizando la figura jurídica de la sociedad anónima,

a) crear directamente empresas asociativas laborales; concretamente, el artículo 11º, 5 de la Ley de 17 de Julio de 1.951 sobre régimen jurídico de las Sociedades Anónimas establece que "Se podrán, además, incluir en la escritura todos los pactos lícitos y condiciones especiales que los socios fundadores juzguen conveniente establecer, siempre que no se opongan a lo dispuesto en la Ley" (18)

b) convertir una sociedad anónima capitalista en laboral; concretamente, el artículo 151º de la citada Ley -enmarcado en el capítulo noveno: Disolución y liquidación- establece que "cuando el Gobierno a instancia ... del personal de la empresa, juzgase conveniente para la economía nacional o para el interés social la continua-

---

(17) Manuel Broseta Pont, ob. cit., pág. 8.

(18) Ley 17 de julio de 1.951 sobre régimen jurídico de las Sociedades Anónimas, B.O.E. 6 de agosto de 1.951, artículo 11º,5.

ción de la sociedad, podrá acordarlo así por Decreto, en que se concretará la forma en que ésta habrá de subsistir y las compensaciones que al ser expropiados de su derecho han de recibir los accionistas" (19).

Con todo, las empresas asociativas laborales que adopten "la forma de anónimas, habrán de ajustarse, con todas las dificultades que esto lleva consigo, a la ordenación general contenida en la Ley sobre régimen jurídico de las Sociedades Anónimas" (20) y en base a la especificidad de este tipo de empresas será "imprescindible promulgar una ley especial sobre régimen jurídico de las sociedades anónimas laborales"(21).

4. La fundación laboral (22).

Es una institución que, creada paralelamente a la de la empresa asociativa laboral y acogida a los beneficios del Decreto de 16 de marzo de 1.961 y de la Orden de 25 de enero de 1.962, se organiza en régimen de empresa y puede constituir su patrimonio con el capital social de la empresa, por y para la que se crea.

---

(19) Ibíd, artículo 151º.

(20) F. Vicente Arche, ob. cit., pág. 1.

(21) M. Broseta, ob. cit., pág. 9.

(22) Véase Fundación Laboral de Transportes Urbanos de Valencia, Estatutos, publicados en "Comunidades", núm. 4, enero-abril 1.976.

El capital social de la empresa puede ser de propiedad total o parcial de la fundación, cuyos socios son, exclusivamente, los trabajadores; de esta forma, es a través de esta institución como los trabajadores poseen el derecho de gestión.

El funcionamiento concreto de esta institución es el del capitalista de la empresa, pero desliga la doble cualidad de la persona integrante de la empresa asociativa laboral.

En efecto, por una parte, si la fundación posee parte del capital, y, en esto, la práctica es variable, dándose casos en los que es socio mayoritario y otros en los que no, cada trabajador tiene dos vías para ejercitar el derecho a la gestión:

a) en función del número de acciones -en el caso de que la empresa sea Sociedad Anónima Laboral-, o participaciones en el capital social que posea, que, en virtud del carácter autogestionario, es igual para todos los trabajadores, y

b) en función de su participación en el capital de la empresa poseido por la fundación.

Por otra parte, la elección de los miembros de los órganos gestores tanto de la empresa como de la fundación exigen un doble proceso de delegación, de forma que se estable-

ce un mecanismo de control y una mayor participación, ya que generalmente no coincidirán los mismos elegidos en los órganos rectores de la empresa y la fundación.

En otro orden de cosas, la fundación desempeña la función de administración de los recursos financieros destinados a fines sociales y de promoción, desligando esta tarea de la gestión de la empresa misma evitando posibles paternalismos.

Por último, en el caso de que la titularidad del capital social de la empresa sea compartida entre la fundación -persona jurídica- y los socios-trabajadores individualmente, aquélla juega un papel regulador del nivel de capital social de la empresa "comprando" y "vendiendo" acciones -en el caso de que se trate de una Sociedad Anónima Laboral- de los trabajadores que salen de la empresa o entran en la misma, respectivamente. De esta forma, la cifra de capital social permanece fija.

Todas estas razones diferencian a la empresa asociativa laboral de la cooperativa. Pero en tanto que no se exige la existencia de una Fundación Laboral al lado de una Sociedad Anónima Laboral y que algunas otras empresas asociativas laborales con formas jurídicas distintas de la de Sociedad Anónima han creado, de forma paralela, su Fundación Laboral, podemos concluir, que las empresas asociativas laborales son cooperativas, si bien no están reguladas por las normas

que afectan a estas empresas y en las que en algunos casos, los más numerosos, disponen de un mecanismo de control y gestión más sofisticado que el de una cooperativa propiamente dicha, cual es la Fundación Laboral aneja.

5. Otras notas de aproximación de las empresas asociativo-laborales a las cooperativas.

En ocasiones, algunas empresas de este tipo confieren a unos trabajadores más acciones que a otros -en el caso de que la empresa esté revestida bajo la forma jurídica de Sociedad Anónima- tanto si existe como sino fundación laboral paralela. Este fenómeno se asemeja al de la posibilidad de votos plurales en la cooperativa (23).

En determinadas ocasiones, la mayoría, estas empresas se constituyen con el fin de paliar el paro, bien porque una empresa de corte capitalista se declara en suspensión de pagos, quiebra o insolvencia, bien porque un grupo de trabajadores se unen, por otras causas, para llevar a cabo, en régimen asociado, como comunidad humana de trabajo, un proceso productivo. La empresa suele comenzar su actividad con un crédito financiado por el Fondo Nacional de Protección al

---

(23) Nos remitimos al capítulo 13: Gestión de la cooperativa, para el estudio de la justificación, consideraciones y valoración de este supuesto. Véase concretamente el epígrafe 1.1.1. "Los votos plurales".

Trabajo, en concepto de préstamo personal que constituye su capital social, ya sea a través de una fundación laboral o directamente.

El problema que se presenta en este caso -que por otra parte también se puede producir, al menos teóricamente, si la empresa se constituye como sociedad cooperativa-, es el de la falta de conciencia de ser trabajador-empresario -riesgo en tanto que no ha habido una aportación explícita de recursos financieros a la empresa por parte del trabajador, lo que le vincularía con más intensidad a la misma.

Cabe, sin embargo, argumentar que éste es un camino que pone en marcha, tanto para la empresa asociativa laboral como para la empresa cooperativa, la socialización de los recursos financieros al modo yugoslavo; los trabajadores utilizan recursos financieros de la comunidad más amplia y autogestionan las empresas en las que trabajan. Por otra parte, si bien al comienzo de la actividad de la empresa no hacen una aportación financiera explícita, en tanto que paulatinamente amortizan aquel crédito, origen del capital social, y que mantienen la capacidad productiva, sin renovación del mismo, la empresa se autofinancia a costa de los trabajadores que la integran, es decir, se realiza una aportación de capital en especie.

6. S.A.L.T.U.V. (Sociedad Anónima Laboral de Transportes Urbanos de Valencia). La primera Sociedad Anónima Laboral constituída en España.

Esta empresa, concesionaria del transporte urbano de viajeros de Valencia, nació de acuerdo con el segundo camino que señala el profesor Broseta (24); en efecto, "un grupo de productores de la antigua concesionaria C.T.F.V. (Compañía de Tranvías y Ferrocarriles de Valencia, S.A.) altamente preocupados por el destino que seguirían los empleados de tal servicio público ante la próxima caducidad de la concesión que el Ayuntamiento de Valencia tenía concedida a dicha Sociedad y a la inquietud de tales "promotores" que consideraban se podía, de una parte, mejorar el servicio público prestado por la antigua empresa concesionaria y, de otra, demostrar la posibilidad de realizar una verdadera promoción social, entendiendo por tal no solamente la consecución de un aumento de salarios para los trabajadores de la Sociedad, sino más principalmente para demostrar que el mundo del trabajo estaba preparado y disponía de medios para organizar y administrar las empresas y solucionar sus propios problemas en todos los órdenes" (25), consiguió que los trabajadores se hiciesen con el servicio, evitando la pérdida de puestos de trabajo y la constitución de la primera figura de empresa asociativa laboral.

---

(24) Manuel Broseta Pont, ob. cit., pág. 7, vid. supra.

(25) S.A.L.T.U.V., ob. cit., pág. 2.

"Hay, pues, en la empresa comunitaria un fin objetivo que puede y debe modalizarse de acuerdo con las exigencias del interés general; también es posible aceptar que el mejor funcionamiento de la empresa es la condición "sine qua non" para que mejoren los salarios, los premios de gestión y los dividendos; pero de ahí a la afirmación de que los intereses del capital y del trabajo son coincidentes o armónicos, hay la distancia que media entre la realidad y la ficción: mientras haya separación de situaciones entre los aportadores del capital y los aportadores del trabajo, sus motivaciones no serán antagónicas, pero sí distintas, y la satisfacción de los primeros podrá ser a costa de los segundos y viceversa" (26).

Tras una série de etapas, que sería prolijo enumerar (27) y en la que intervinieron la desaparecida Organización Sindical, el Ministerio de Trabajo, el Gobierno y las Cortes aprobando un conjunto de normas, los trabajadores

---

(26) Efrén Borrajo. "Bases para una configuración comunitaria de la empresa en España", en Manuel Lizcano, Efrén Borrajo, Juan Velarde y Manuel Yarza, S.A.L.T.U.V., la empresa comunal, una experiencia de socialización, S.A.L.T.U.V., Valencia, 1.970, pág. 63.

(27) Para mayor detalle véase Juan López, La mancomunidad de los transportes urbanos de Valencia: S.A.L.T.U.V.: Una experiencia de socialización, "Comunidades", septiembre-diciembre 1.966, Año I, núm. 3, págs. 15-46; Macario Bolado Hernández y Antonio Colomer Viadel, La Sociedad Anónima Laboral de T ansportes Urbanos de Valencia (S.A.L.T.U.V.), Comunicación presentada a la "II Conferencia Internacional de Autogestión", Ithaca, Nueva York, junio 1.975.

se hicieron con la empresa comenzando su actividad el 1 de julio de 1.964, si bien la antigua empresa tenía concedida la concesión del servicio hasta el año 1.967.

Hemos de señalar que todo este proceso comenzó en el año 1.958, lo que nos da una idea de la complejidad del mismo, si bien han de ser consideradas las circunstancias políticas de esa época y el hecho de que ésta fuera la primera empresa que, en España, iniciaba una vía tan radical.

Parte II - La empresa autogestionada y su entorno.

Capítulo 6 - La empresa autogestionada y su entorno.

1. Planteamiento.

La empresa autogestionada tiene, como toda empresa, el objetivo de sobrevivir como unidad económica y social que además debe estar "Ampliamente abierta a la sociedad ... al implicar sobre ciertos puntos la codecisión (sic) con las colectividades locales, regionales, sectoriales" (1).

Por lo que se refiere a las cooperativas, tienen una vocación de difusión social que viene plasmada en el sexto principio del XXIII Congreso de la A.C.I. (2), constituyendo el movimiento cooperativo. Se ha llegado a afirmar que "Para que realmente pudiera uno hablar de movimiento cooperativo, con todas las consecuencias morales, económicas, que el mismo trae consigo, tenemos que hablar de un movimiento cooperativo integrado, y ese movimiento cooperativo integrado debe ser en sí mismo, en el plano social, en el plano económico y, además, integrado a la comunidad global, integrado a la nación, integrado a todo el proceso. Integrado hasta en la decisión política, y, cuando digo política, lo digo con mayúscula; me estoy refiriendo a la etimología clá-

---

(1) Pierre Rosanvallon, ob. cit., pág. 126.

(2) Alianza Cooperativa Internacional, ob. cit.

sica de la palabra, por considerar que el negocio del Estado no puede estar ausente del quehacer cooperativo" (3).

Esto supone llevar a la práctica la idea de apertura y difusión de la autogestión e integración de la sociedad en el modo autogestionario.

2. Requisitos.

Para que aquellos objetivos tengan alguna viabilidad, la empresa cooperativa, y, en general, la autogestionada, precisa unas mínimas condiciones.

Por un lado autonomía, que debe ir paralela a la autogestión (4).

Refiriéndonos, concretamente, a la empresa cooperativa "es necesario romper cualquier forma de estructura centralizada que no surja de abajo a arriba, permitir la libertad de

---

(3) Manuel Ruben Domper, "El Movimiento Cooperativo Latino Americano", en Dirección General de Cooperativas, ob. cit., pág. 84. Nota del editor: "Se ha preferido mantener el original a introducir correcciones en la ponencia que la hubiera hecho perder originalidad y estilo personal", pág. 65.

(4) Véase Benjamin Stora, La participation des travailleurs à la gestion dans les pays comunistes, "revue française de gestion", mayo-junio/julio-agosto 1.977, pág. 96.

movimientos a todas las sociedades cooperativas, porque es base y esencia del movimiento cooperativo, la capacidad de autoorganización centralizada en lo que la Alianza Cooperativa Internacional, y con ella la Organización Internacional del Trabajo, define claramente como federalismo cooperativismo" (5).

Por otro lado unidad.

Refiriéndonos a la cooperativa, "exige la coincidencia sustancial en valores y objetivos por encima de la variedad de sus actividades y fines concretos, ya que si negamos dicha unidad, las cooperativas serán irreconocibles, reducidas a simples instrumentos o remedios subalternos de cualquier ideología política que primará necesariamente sobre los valores y objetivos que nos esforzamos en asignar al cooperativismo" (6).

---

(5) Juan Raventós Carner, "Horizontes del Cooperativismo de Consumo", en Dirección General de Cooperativas, ob. cit., pág. 187.

(6) José Luis del Arco Alvarez, "Problemática ..", ob. cit., pág. 103.

Capítulo 7 - La empresa autogestionada en una economía colectivista con dirección central.

1. Descripción del contexto.

En las economías colectivistas las empresas están estatalizadas como "medio para construir la sociedad socialista" (1); cuyo fin es la socialización de los medios de producción que: "debería alcanzar su meta, cuando la administración central pudiese dominar totalmente la actividad económica nacional por medio de sujetos económicos de decisión lo suficientemente reducidos como para ser controlados por un sistema de gestión construido desde una matriz social, en la cual quedasen expresados todas las magnitudes de productos y necesidades del consumo de las fuerzas productivas de la nación" (2).

En estas economías, por tanto, se utiliza la planificación de la actividad económica como procedimiento de asignación y valoración de los recursos.

---

(1) Emilio Soldevilla, La Empresa Estatal Soviética, Nova Terra, Barcelona, 1.977(2), pág. 181. Subrayado en el original.

(2) Ibíd, pág. 184.

2. Posibilidad de autogestión de la empresa.

Algunos autores (3) plantean que la actual teoría económica, el análisis cu ntitativo y la informática permiten que las previsiones de la planificación sean esencialmente más eficientes que las soluciones "ex-post" del mercado, además de que las metas de la planificación se deben alcanzar por métodos no administrativos junto con la completa autonomía de las empresas.

"En este contexto, el centro político estatal emerge como una fuente de impulsos reguladores que reflejan las constantes, previamente anticipadas, reglas del mercado. Sobre estas bases las decisiones económicas obtienen parámetros reexpuestos para sus decisiones y, tratando de maximizar sus rentas, llevan a cabo las intenciones del plan por sus propias iniciativas. De esta forma, el plan y su adecuado cumplimiento representan la condición necesaria para la autonomía de las empresas. Solamente desde la regulación federal ... puede conseguirlo, esta es una condición necesaria para la autogestión" (4).

---

(3) Véase Branko Horvart, "An Institutional Model of a Self-Managed Socialist Economy", en Jaroslav Vanek (Ed.), Self-Management: Economic Liberation of Man, Penguin Modern Economics Readings, 1.975, págs. 132-133.

(4) Ibíd, pág. 133.

3. Problemas que se plantean.

Aún con lo que acabamos de exponer, es preciso plantear los problemas que presentan las economías planificadas para que la empresa autogestionada sobreviva, se desarrolle e integre a la sociedad.

a) La falta de autonomía de los medios de producción.

En los países en los que el Estado es el propietario de los medios de producción, la gestión de las empresas por parte de los trabajadores se plantea "en términos de relaciones entre el estado y el empresario, y en la empresa entre ésta y los trabajadores" (5), mientras que "El problema de los Consejos obreros se plantea a nivel de estatuto de la empresa, la fábrica debe ser propiedad de la empresa, en el plano de la autonomía del sector autoadministrativo y en el plano de la promoción obrera" (6).

---

(5) Benjamín Stora, ob. cit., pág. 97.

(6) Ibíd, pág. 96. En este sentido se manifestaba Jhon Stuart Mill, cuando proponía que las fábricas fueran entregadas a los trabajadores para que funcionasen en régimen cooperativo. Véase, Principles of Political Economy, with Some of Their Applications to Social Philisophy, Penguin Bocks Ltd., 1.970, concretamente la sección 4 del capítulo 7º "Futuro probable de las clases trabajadoras".

b) La falta de autonomía en la toma de decisiones.

En relación con lo anterior, siempre que la economía de un país esté centralizada y planificada, los trabajadores, de acuerdo con la división industrial del trabajo, no pueden "más que llevar a cabo las disposiciones del plan" (7).

c) La falta de autonomía en la búsqueda del interés general.

Uno de los objetivos de la empresa cooperativa es la satisfacción del interés de la colectividad en que está inmersa, en virtud del carácter solidario que posee esta empresa. En los sistemas de economía centralizada, el Plan es el que determina aquel interés, soslayando la autonomía de los miembros de las cooperativas para la determinación del mismo.

Por otra parte, el desarrollo de la solidaridad es inseparable de las ideas democráticas que no deben ser interpretadas como lo han sido, en muchas ocasiones, como una funda-

---

(7) R. Selucky, "Marxism and Self-Management", en Jaroslav Vanek (Ed.), ob. cit., págs. 59 y 60. En este artículo se llega a la conclusión de que "cualquier interpretación que apoye el socialismo autogestionario está más legitimada que la que apoya el socialismo de estado centralizado sin mercado del tipo de la Unión Soviética", Ibíd, pág. 61.

A este respecto, Willian J. Baber, analizando el pensamiento de Jhon Stuart Mill -Autobiography of J.S.M., Columbia University Press, Nueva York, 1944, pág. 162-, afirma que su versión del socialismo "no era de aquéllas en las que el Estado desempeña un papel dictatorial; pensaba más en instituciones cooperativas voluntarias y de coparticipación, entre el capital y el trabajo". Historia del pensamiento económico, Alianza Editorial, col. Universidad, Madrid, 1.974, pág. 99.

ción patente para una monolítica disciplina en las fábricas socialistas [8].

4. Conclusión.

Entendemos, por tanto, que la autogestión de la empresa -y la cooperativa en particular-, es una forma de empresa de frágil supervivencia, como tal, en los países colectivistas con dirección central, ya que teniendo en cuenta "el principio de coherencia de las estructuras de organización, es evidente, y esto puede parecer paradójico, que habrá menos dificultades en pasar de un sistema pluralista al pluralismo autogestionario, que de un sistema monista al pluralismo autogestionario" [9].

---

(8) Véase, Ken Coates, "Democracy and worker's control", en Jaroslav Vanek (Ed.), ob. cit., págs. 106 y 107.

(9) Benjamín Stora, ob. cit., pág. 97.

Capítulo 8 - La empresa autogestionada en una economía capitalista y de mercado.

1. Descripción del contexto.

Un sistema económico se denomina capitalista cuando los medios de producción son privados y "se supone" (sic) que sus propietarios responden "de que las distintas formas de bienes de capital de uso durable se conserven en buenas condiciones y de que todas se usen ventajosamente" para que "desempeñen su parte en el curso normal del proceso productivo" (1).

Por otra parte, el mercado ha sido descrito por Horvart como "solamente el único -y hasta ahora el más eficiente- de los mecanismos de planificación" (2).

El mercado es el lugar real o ideal de intercambio de los bienes y servicios producidos por las empresas de una colectividad, y cumple la función económica de asignación y valoración de los recursos escasos disponibles.

---

(1) J.R. Hicks, La estructura social, Ediciones Fondo de Cultura Económica, Madrid, 1.975(2), pág. 88.

(2) Branko Horvart, ob. cit., pág. 59.

2. Posibilidad de autogestión de la empresa.

La empresa autogestionada, y en particular la cooperativa, pueden ser consideradas, en este contexto, como capitalistas, ya que el capital que utiliza es privado, aportado por sus propietarios, los trabajadores de la empresa. Esto no es, sin embargo, el carácter diferenciador respecto de, por ejemplo, una sociedad anónima -como caso más destacado de empresa capitalista- ya que pueden existir sociedades anónimas en las que todos sus trabajadores sean accionistas.

Los derechos políticos de los trabajadores en una y otra empresa, es lo que diferencia a la cooperativa de la sociedad anónima; en la primera, son iguales para todos los capitalistas-trabajadores y en la segunda, están en función de la participación en el capital aportado por cada socio, sea o no trabajador.

Por otra parte, el requerimiento de autonomía y de libertad de acción de la empresa autogestionada -y, por lo tanto, de la cooperativa-, para alcanzar no sólo sus metas económicas sino también sociales, hacen que el sistema de mercado sea el contexto en el que pueden existir estas empresas.

En este sentido, las metas de solidaridad y difusión al entorno, y de integración del entorno, en el modo autoges-

tionario, son teóricamente viables en las economías de mercado, ya que:

a) el interés de la colectividad; que la cooperativa trata de satisfacer, puede ser determinado, de forma democrática, por el mercado;

b) a través de este instrumento de asignación y valoración de recursos se puede producir, libremente, un fenómeno de interacción de unas empresas con otras, de forma que, teóricamente, el modelo de empresa cooperativa puede ser difundido e integrar en él a otras empresas.

3. Problemas que se plantean.

Los procesos de acumulación de capital se manifiestan en todos los sistemas, pero en los sistemas de competencia conducen a que aquélla sufra distorsiones y el mercado se comporte ineficientemente. La intervención del estado, por su parte, intentando corregir aquella ineficacia, es otro factor a tener en consideración.

La existencia de monopolios de oferta, privados o públicos, las empresas multinacionales, los oligopolios de oferta de bienes y servicios y de recursos financieros, son otras tantas manifestaciones que distorsionan el sistema de libre intercambio y pueden conducir a la empresa autogestionada, situada en un contexto capitalista, a atender fundamen-

talmente, a su supervivencia como organización económica.

En este contexto, cualquier empresa que pretenda mantenerse en el mercado, no sólo debe utilizar eficientemente sus factores, sino que para ser competitiva debe aumentar su dimensión, lo que requiere emplear más factores productivos.

La supervivencia de la empresa cooperativa se pone en peligro por varias razones:

a) en lo que se refiere al factor capital, por lo que Jaroslav Vanek denomina: "el dilema de la colateridad", presentándolo como "probablemente el obstáculo más importante para el desarrollo espontáneo de un sistema autogestionado en un entorno capitalista", por el cual, los bancos renuncian a ayudar "sin una participación en la propiedad del capital de la empresa autogestionada" (3)

b) en lo que se refiere al factor trabajo, por la tendencia "hacia la degeneración en compañías, u otras fórmulas de situaciones de empleo de segunda clase" (4) al requerir más factor trabajo que es asalariado.

c) en lo que se refiere al tamaño, si llega a sobrevivir(5)

---

(3) Jaroslav Vanek, The general theory of Labour-Managed Market Economies, Cornell University Press, Ithaca, 1970, pág. 317.

(4) Ibíd.

(5) No podemos olvidar que la empresa cooperativa suele y debe tener un tamaño pequeño o mediano -véanse los datos ofrecidos en el capítulo 18: "Agrupación de empresas", concretamente el punto 4, "Agrupación por tamaños" de la parte empírica de este trabajo- y que el índice de mortalidad de las pequeñas empresas es muy alto. Para una comprobación véase los datos ofrecidos en el capítulo "Indice de respuesta al cuestionario", en el Anexo de este trabajo.

organización económica, puede llegar a alcanzar una dimensión que haga especialmente difícil su existencia como institución democrática (6).

4. Soluciones que se presentan para la consolidación de la empresa autogestionada.

Son varias las vías que se proponen para que la empresa autogestionada, no sólo sobreviva económicamente en un sistema capitalista y de mercado, sino también para que le sea viable alcanzar sus metas sociales, en orden a la difusión del modo de empresa que representa y a la integración, en el mismo, de otras empresas.

4.1. El control de instituciones financieras.

Por una parte, se ha dicho que "los movimientos cooperativos desarrollados deben llegar a controlar el proceso bancario para que no sólo los propios recursos generados por el sector vuelvan al sector, sino que, además, para que se pueda actuar en el campo internacional con serenidad y ener-

---

(6) Véase, en el capítulo 13 "Gestión de las cooperativas" el punto 2.2. "Problemas que plantea", refiriéndonos al proceso de delegación.

gía" (7). Ya que, si bien, es importante trabajar como pequeña empresa, a nivel de mercado, la liberación completa en el plano económico y social del sector cooperativo es a través del control de piezas fundamentales de la economía y, en ésta, las finanzas juegan un papel clave.

4.2. El apoyo financiero del estado.

El Estado interviene, cada vez más, en las economías de mercado, no sólo a través de las políticas fiscales, monetarias, la seguridad social, laborales, de comercio exterior, regionales (8), sino también a través de la política de rentas, uno de cuyos objetivos más importantes es la realización de "una distribución de la renta entre los distintos grupos componentes de la sociedad, con la pretensión de lograr sustanciales mejoras en la estructura de distribución de la renta o del producto social en el país" (9). De esta forma, se

---

(7) Manuel Rubén Domper, ob. cit., pág. 82. A este respecto, las cooperativas de crédito deberían jugar un papel importante. Merece ser destacada la Caja Laboral Popular en el complejo Mondragón; Véase, más adelante, el capítulo 9, "Experiencias más significativas de autogestión en el mundo", concretamente "El complejo cooperativo de Mondragón" en el punto 5 "España".

(8) Véase Juan Ramón Cuadrado Roura, La reforma de la empresa y la concertación social en España, "Forum Universidad Empresa", núm. 9, Fundación Universidad-Empresa, Madrid, septiembre 1.979, pág. 10.

(9) Ibíd, pág. 14. Subrayado en el original.

habla de economías sociales de mercado, en las que la política, no manipula los precios, sino que incide "sobre la distribución y patrimonios mediante subvenciones estatales" (10).

En este sentido, los poderes públicos pueden, exclusivamente, apoyar (11) a las cooperativas y a las empresas sociales mediante los mecanismos adecuados (12).

4.3. La integración de los procesos productivos.

Si bien es cierto que para que la empresa se mantenga en un marco de economía de mercado, para ser competitiva, debe crecer, aumentar su tamaño; ese crecimiento lo puede llevar a cabo de varias formas: aumentando el nivel de producción, aumentando la línea de productos e integrando otras fases del proceso productivo.

---

(10) Ernst Dürr, Condiciones y premisas para el funcionamiento de una economía social de mercado, "Forum Universidad-Empresa", núm. 1, Fundación Universidad-Empresa, octubre 1.976, pág. 16.

(11) Por lo que se refiere a España, véase el capítulo 3 "Legislación. Normas que regulan la actividad cooperativa en España", concretamente el artículo 129º,2 de la Constitución y el artículo 127º del Reglamento de las Sociedades Cooperativas.

(12) Por lo que se refiere a España, el Estado dispone, dentro del Ministerio de Trabajo, de un Patronato que recibe el nombre de Fondo Nacional de Protección al Trabajo que, entre otras cosas, concede créditos a los miembros de las cooperativas en condiciones que pueden calificarse de apoyo al cooperativismo.

Este último camino debe ser el que, básicamente, elija la empresa autogestionada porque le permite: a) mantenerse competitivamente al estar más especializada, y b) mantenerse en democracia por no requerir una dimensión muy amplia.

Por otra parte, puede: a) llevar a cabo su objetivo de difusión de su modo de empresa, y b) integrar en éste a otras empresas, al cerrar amplios procesos productivos bajo el modo autogestionario.

En este sentido, la Constitución yugoslava establece, en los Principios básicos, apartado III, que:

"Las organizaciones básicas de trabajo asociado, que son el modelo fundamental de trabajo asociado, en las que los trabajadores ejercen su inalienable derecho trabajando con recursos sociales para dirigir su propio trabajo y las condiciones de trabajo, así como para decidir sobre los resultados de su trabajo, <u>serán las bases de todas las formas de asociación de trabajo, de recursos y de integración autogestionaria</u>" (13). De esta forma, también la empresa yugoslava, ubicada en un sistema socialista en el que el mercado predomina sobre el plan, se encuentra en la línea expuesta.

---

(13) República Federal Socialista de Yugoslavia, <u>The Constitution of the Socialist Federal Republic of Yugoslavia</u>, The Secretariat of the Federal Assembly Information Service, Belgrado, 1.974, págs. 59 y 60. Subrayado nuestro.

Por su parte, este fenómeno se está empezando a ver con claridad en países capitalistas, en los que las cooperativas del campo, del mar, de transformación de productos y de consumidores, así como de crédito, se integran unas con otras formando ciclos productivos cerrados en el modo cooperativo (14).

4.4. La unidad de las empresas autogestionadas.

Nos referimos a la unidad de carácter político y de defensa, y no a la económica que acabamos de exponer.

Las empresas cooperativas cuentan, y deben potenciar a las cooperativas de cooperativas, que son organizaciones cuyo objetivo, valga la redundancia, es el de cooperar entre ellos en los campos técnicos, de asesoría, de formación, de promoción, etc., para el afianzamiento de esta fórmula de empresa (15).

---

(14) Merece ser destacado el complejo cooperativo de Mondragón por la efectividad con que ha practicado lo que hemos expuesto.

(15) A este respecto, el movimiento cooperativo cuenta con una organización supranacional que pretende llevar a cabo esos objetivos. Véase la Alianza Cooperativa Internacional, en el capítulo 9. "Experiencias más significativas de autogestión de empresas en el mundo", concretamente el punto 6, "Otros países".

4.5. Las últimas consecuencias de la reforma de la empresa capitalista.

Las economías capitalistas y de mercado han cambiado su denominación para ser llamadas economías sociales de mercado, entre otras cosas, por las mutaciones de carácter social que se han producido en el seno de las empresas.

El poder que han llegado a adquirir los sindicatos y las centrales sindicales en orden a la concertación económica y social y a las traslaciones de poder a manos de aquéllas y de los trabajadores en el seno de las empresas, a través de las modalidades de "reforma de la empresa", si bien no son argumentos consistentes para afirmar que las empresas capitalistas, que asalarian el factor trabajo, se transformaran en autogestionarias, al menos es posible razonar que son otros tantos fenómenos que facilitan, o al menos no dificultan, la supervivencia de la autogestión de las empresas que, dentro de una economía social de mercado, ya se encuentran en esa situación (16).

---

(16) Para una confirmación de lo expuesto pueden consultarse las declaraciones de principios de las centrales sindicales de inspiración socialista, así como de los sindicatos de inspiración autogestionaria, que están consolidados en el mundo occidental.

4.6. La empresa autogestionada creadora de empleo.

La cooperativa, y la empresa autogestionada, en general, debe poseer una dimensión adecuada para que puedan producirse con efectividad la participación real de sus miembros en la toma de decisiones. Así pues, debe tener un tamaño pequeño o mediano -según el criterio con que se mida aquél y el sector de actividad en el que se encuentre inmersa- de forma que, generalmente, como ocurre con las pequeñas empresas, suelen ser intensivas en factor trabajo.

Pero, por otra parte, la necesidad de crecer e integrar procesos productivos, para atender a su mantenimiento como unidad económica en el mercado y para atender a los fines sociales de difusión e integración en su modo de empresa, la convierten en una empresa generadora de empleo.

En relación con el desempleo, la empresa autogestionada en general, y la cooperativa en particular, "Es un factor muy importante pues a través del cooperativismo se puede resolver o paliar el problema tan acuciante de paro que tenemos" (17) de dos modos:

1) Ayudando a que no se incremente el nivel de desempleo; nos referimos a dos posibles situaciones:

---

(17) Enrique Fuentes Quintana, Presente y Futuro de la Economía Española, Conferencia pronunciada en el 57 día Internacional de la Cooperación, 6 de julio de 1.979, en "Mundo Cooperativo", núms. 721-722, Confereración Española de Cooperativas, julio 1.979, pág. 16.

a) la de emigrantes que vuelven a su país y, ante la falta de puestos de trabajo, se constituyen, libremente, como cooperativa, aportando sus ahorros, su trabajo y una tecnología más avanzada adquirida en otro país, y

b) la de empresas que, contratando el factor trabajo, se declaran insolventes, en quiebra, que pueden ser transformadas, si libremente sus trabajadores lo desean, en cooperativas.

2) Combatiendo directamente el desempleo.

Refiriéndonos concretamente a España, Sanz Jarque considera urgente la promoción de "la constitución de cooperativas que hagan efectivamente productivas, con la voluntad de los trabajadores y la ayuda del Fondo Nacional de Protección al Trabajo, las inversiones del Seguro de Desempleo" (18).

En efecto, si los fondos del subsidio de desempleo se destinan a la creación de cooperativas cuyos miembros sean, si lo deciden libremente, los trabajadores en paro, se hacen productivos aquellos recursos; por otra parte, se evitan las posibles situaciones de picaresca que se producen cuando algunos trabajadores declarados en paro que estén percibiendo rentas del Estado, realicen otros trabajos no declarados, de forma que injustamente, se encuentren, al menos temporalmente, con dos fuentes de ingresos que, además, pueden generar inflación.

---

(18) Juan José Sanz Jarque, ob. cit., págs. 382-383.

Por otra parte, si el Estado promociona la creación de cooperativas, como empresa que ayuda tanto a combatir el paro como a paliarlo, debe tomar parte activa, también, en su financiación, proporcionando recursos, en cantidad y condiciones necesarias para hacer efectivo el papel pare el que son promovidas (19).

Consideramos que el sistema de préstamos es más adecuado que el de subvenciones, pues el primero debe ser amortizado y supone una aportación efectiva de capital de los cooperativistas, convirtiéndolos no sólo en empresarios por cuanto ellos mismos gestionan la empresa, sino que asumen un riesgo que les vincula de forma más estrecha a la empresa y este es un factor fundamental para la supervivencia de la cooperativa. Por lo que se refiere a la autonomía de la cooperativa queda asegurada una vez que el préstamo ha sido convenientemente amortizado.

---

(19) El Estado español está utilizando, actualmente, gran parte de los recursos del Fondo Nacional de Protección al Trabajo, -incluso incrementando su presupuesto en los últimos años-, para la financiación de la creación de cooperativas de producción industrial, por considerar que es la actividad en la que la empresa cooperativa tiene más capacidad generadora de empleo, como una de las vías más efectivas para combatir el problema del paro en nuestro país.

Capítulo 9 - Experiencias más significativas de autogestión de empresas en el mundo.

A continuación hacemos una breve relación de las experiencias de autogestión de empresas más importantes que se han intentado, y que existen en el mundo, con el objeto de ilustrar la expansión que ha alcanzado la comunidad humana de trabajo.

1. Países occidentales.

1.1. Israel.

Por lo que se refiere a las economías de mercado comenzamos la relación por Israel, en donde se producen dos manifestaciones que merecen ser destacadas:

Por una parte, a través de la central obrera, el "Histadrut", que además de haber establecido una importante red de empresas de tipo capitalista, fomenta la organización de cooperativas.

Por otra, el "kibbutz", tipo peculiar de cooperativa cuyas características más destacadas son las siguientes:

"1) Toda la propiedad del kibbutz es poseida en común -estando la titularidad legal en la comunidad. Los activos que afectan a la producción son manejados por la comunidad. Algunos de los recursos que se destinan a los fines de consumo son, también, manejados y utilizados sobre un fundamento comunal; sin embargo, otros, son distribuidos para el uso personal.

2) El kibbutz observa el principio del auto-trabajo, lo que significa que el trabajo asalariado no puede ser empleado.

3) La facultad del hombre, en el kibbutz, está a disposición de la comunidad. La asignación entre trabajo, estudio y ocio, así como, la asignación de trabajo entre la alternativa de empleo en los departamentos de producción o de servicios están determinados por los órganos relevantes de la comunidad.

4) El kibbutz mantiene la igualdad en la distribución de la renta real. Primero y principal, esto comprende una separación del vínculo entre la contribución del individuo a la producción y la renta real de la que se beneficia". (1).

---

(1) Haim Barkai, "The kibbutz: An Experiment in Microsocialism", en Jaroslav Vanek (Ed.), ob. cit., pág. 216.

1.2. Norte de Europa y países anglosajones.

Los países anglosajones [2], especialmente Gran Bretaña, poseen una importante tradición en el cooperativismo de consumo [3] -incluyendo el de viviendas- sin embargo, existe una relativamente importante experiencia de cooperativas, empresas transformadoras, en el sector de alimentación, tejidos, calzado, incluso bicicletas, camiones, maquinaria agrícola, radio, y televisión, etc.

El norte de Europa se destaca casi con exclusividad, por el cooperativismo de consumo. Concretamente, en Suecia, cerca del 40 por ciento de la red de distribución se realiza a través de la red de cooperativas de segundo grado que se agrupan bajo el nombre de COOP, central de compras unificada, fórmula extendida en otros países [4], y con una importante

---

(2) Excluimos considerar los Estados Unidos y Canadá.

(3) No podemos olvidar que la cooperativa nace con unos principios, apenas modificados, de cuyo origen son los estatutos de una sociedad inglesa que se constituyó, como cooperativa de consumo, con el nombre de "Sociedad de los Equitativos Pioneros de Rochdale"; véase: Fred Hall y Willian P. Watkins, ob. cit., y también, con un ámbito más restringido, Arnold Bonner, ob. cit.

(4) Esta fórmula está en vías de ser implantada en España incorporándose, así a la extendida acción internacional, adoptando, asímismo, el nombre de COOP, "símbolo internacional que distingue a los productos que se fabrican y distribuyen a través de cooperativas de consumidores" con la preferencia de contratar bienes y servicios en cualquier sociedad cooperativa; Véase Javier Pérez-Masiá, Una vieja aspiración de cooperativismo español. Central de Compras unificadas-COOP, "empresa cooperativa", Año II, núm. 4, marzo 1.980, págs. 9 y 10.

trascendencia por lo que significa de integración vertical, bajo el signo cooperativo, de los procesos económicos y sociales.

Con todo, la cooperativa comunidad humana de trabajo también está presente en Suecia porque el cooperativismo de consumo no es más que la última etapa de una integración del proceso productivo. Las cadenas de consumo cooperativas distribuyen productos fabricados por otras cooperativas que transforman productos de consumo perecedero y duraderos: desde alimenticios y electrodomésticos hasta montacargas y marroquinería pasando por otros que sería prolijo enumerar.

Por otra parte, la construcción bajo la fórmula cooperativa también está presente en Suecia, pero en este caso vinculada al sindicato L.O. (5).

En general, para este bloque de países, nos interesa destacar, -además de experiencias autogestionarias aisladas, en línea con el proceso de integración vertical de la actividad productiva en la sociedad, como es el caso de la compañía americana Internacional Group Plans que está en vías de ser poseida y controlada por los trabajadores y los clientes

---

(5) Véase Abraham Guillen, El modelo sueco cooperativo, "mundo Cooperativo", núms. 731-732, Confederación Española de Cooperativas, diciembre 1.979, pág. 17.

a partes iguales- [6], una entidad denominada Sociedad para la Integración Democrática de la Industria que "está encargada de la difusión de la copropiedad y la dirección democrática de la industria"[7]. Esta sociedad incluye empresas, fundamentalmente anglosajonas, no cooperativas pero autogestionadas, con actividades fundamentalmente transformadoras, lo que acentúa sus características de comunidades humanas de trabajo [8].

1.3. Los países francófonos y bajos.

Francia cuenta con una importante y conocida tradición autogestionada motivada por dos hechos:

Por un lado, muchos de los grandes teóricos clásicos del socialismo utópico, de la autogestión y del cooperativis-

---

(6) Véase George R. Allen, Experimento de Autogestión, "Actualidad Económica", 10 de noviembre de 1.979, págs. 60 a 65. No nos detenemos en este caso, aún considerándolo importante, por ser aislado y porque su actividad es de servicios; concretamente, aseguradora y de corretaje de seguros.

(7) Roger Hadley, "Rowen, South Wales: Notes on an Experiment in Workers' Self-Management", en Jaroslav Vanek (Ed.), ob. cit., pág. 238.

(8) Scott Bader, Landsman's Caravans, Rowen Engineering, Trylor and Michael Jones, son otras tantas empresas incluidas en la Sociedad para la Integración Democrática en la Industria en la fecha de la publicación del articulo citado.

mo han sido franceses -como son: Pierre-Joseph Proudhon, Charles Fourier, H. Saint-Simon, Philippe Buchez, Luis Blanc, etc.-; así como sus discípulos y continuadores (9), cuyos nombres omitimos porque la lista se haría interminable (10); desde el lado sindical, Francia cuenta con un sindicato, conocido bajo las siglas C.F.D.T. (Confederación Francesa de Trabajadores), de naturaleza autogestionaria cuyas acciones se mueven en esta dirección (11).

Por otro lado, se esta produciendo, entre los mandos intermedios y superiores de algunas empresas, un movimiento, -promovido por el partido socialista francés sin que, por ello, hayan de estar afiliados-, cuyo último objetivo es la autogestión de la empresa (12). Aún es pronto para conocer las consecuencias y los logros que se pueden alcanzar con

---

(9) Véase Paul Lambert, ob. cit.

(10) Efectivamente, Francia, poseyó y posee una importantísima tradición teórico-autogestionaria; buena prueba de ello es la cantidad de publicaciones, libros, revistas, cuadernos y autores que dedican su atención al tema tanto de la autogestión -ya sea de la sociedad, ya de la empresa- como al cooperativismo. Autores como Ch. Gide, G. Laserre, P. Lambert, A. Meister, G. Fauquet y H. Desroche, todos ellos franceses, que han adquirido, en este último campo, especial renombre, confirman lo dicho.

(11) Véase, A. Detraz, E. Maire, A. Kromnov, La C.F.D.T. y la autogestión, ZERO, col. Lee y Discute, Serie V, núm. 52, Bilbao, 1.974, 117 páginas.

(12) Véase Equipo Socialismo y Empresa, Las empresas y la izquierda, Ed. Cambio 16, Madrid 1.976, 187 páginas.

esta vía pero somos escépticos; además, entendemos que los liderazgos, de por sí, no son autogestionarios.

Por último, en orden a los hechos, señalaremos que, independientemente del conocido caso de la autogestión de la fábrica de relojes LIP (13); de la importancia que han llegado a alcanzar las cooperativas de ahorro en Francia; de la implantación del cooperativismo de consumo (14) -menor que la de sus vecinos del norte y de los países anglosajones pero, ciertamente a tener en cuenta-; Francia, Bélgica y los países colindantes cuentan con cierto desarrollo del cooperativismo en el campo industrial (15).

---

(13) Esta fábrica, situada en Besançon, fué llevada adelante, en régimen de autogestión, por sus propios trabajadores después de que, en 1.973, un conflicto laboral condujo a que los capitalistas y la dirección se retiraran; constituyó una experiencia que tuvo importante trascendencia por la dificultad que suponía dirigir una empresa con un proceso productivo de transformación y por ser uno de los primeros casos en que se producía esta situación.

(14) Véase J. Lacroix, La distribution Cooperative en France, Editions de Minuit, París, I.957.

(15) Véanse la compilación de H. Desroche, J. Gaumont, A. Meister y E. Poulat, Etudes sur la tradition française de l'association ouvriere, Edit de Minuit, París, 1.956, y la obra de Victor Serwy, La Cooperation en Belgique, (4 vols.), Les propagateurs de la cooperation, Bruselas, 1.952.

2. Países Subdesarrollados.

2.1. Argelia.

Tras la conflictiva situación que se desarrolló en este país después que el Gobierno Nacional llegó al poder, se intentó poner en marcha un sistema autogestionario siguiendo el modelo yugoslavo. Las empresas yugoslavas ofrecen asistencia técnica pero los intentos no han tenido éxito en el sector industrial; sin embargo, en el campo se ha seguido, fundamentalmente, el modelo de empresa cooperativa que está dando resultados satisfactorios (16).

2.2. Perú.

Perú es el país sudamericano en el que ha destacado con más fuerza el movimiento cooperativo gracias al empuje del poder político.

En este país se pretende vincular los procesos productivos atendidos por la empresa pública y la cooperativa como un

---

(16) Este tema ha sido tratado con un considerable detalle por: I. Clegg, Workers' Self-Management in Algeria, Allen Lane, 1.971; Enrique Fernández Romero, Autogestión y revolución agraria en Argelia, ZYX, col. Lee y Discute, Serie V, núm. 62, Madrid, 1.976, 72 páginas; y otros.

medio para afianzar la existencia y el desarrollo de esta última.

Por otra parte, se han implantado una serie de mecanismos legales que permiten reconvertir en comunidades humanas de trabajo a las empresas capitalistas, que encontrándose en determinadas condiciones de su actividad productiva, número de trabajadores, etc., tengan que establecer algunas modalidades de reforma de la empresa.

El camino peruano se ha inspirado en el conocido accionariado obrero y en el modelo yugoslavo; sin embargo, aunque algunas experiencias han alcanzado un notable desarrollo, como son las cooperativas agrícolas -especialmente las azucareras- y las distribuidoras, la consolidación de las experiencias y el posterior desarrollo se encuentran muy condicionados por los cambios políticos (17).

---

(17) Véase F. Bonilla, ABC de la Comunidad Laboral de Perú, Ed. Litográfica de la Confianza, S.A., Lima; y Jacques Gouverner, La reforme de l'enterprise en Perou, Cultures et Devéloppements, Universidad de Lovaina, vol. 4, 1.972(2).

3. Yugoslavia.

Las experiencias y realidades de la autogestión de la empresa yugoslava merece tratamiento especial por dos razones:

a) al tipo de sistema social-económico en el que está inmersa, ya que, tratándose de una economía socialista, el sistema de asignación y valoración de los bienes de mercado tiene más importancia y desarrollo que el Plan, y

b) la autogestión de la empresa ha llegado a tener un considerable desarrollo estando, incluso, establecida por ley suprema, la Constitución de 1.974, y ordinaria, la Ley del Trabajo Asociado de 1.976 (18).

El sistema de autogestión de la empresa yugoslava está basado "en el status socio-económico del trabajador que le garantiza que, utilizando recursos socializados y decidiendo directamente y en igualdad de condiciones, con otros trabajadores en trabajo asociado, sobre todos los asuntos que afectan a la producción social, bajo condiciones y rela-

---

(18) Existe una importantísima bibliografía sobre este tema, pero son pocos los autores que tratan la empresa yugoslava autogestionada por dentro, describiendo y explicando los mecanismos de gestión, información, control, de personal, etc. La mayor parte de los estudios son de carácter macroeconómico, tratando parcialmente aspectos internos de la empresa. Omitimos, por lo tanto, hacer referencias bibliográficas a consultar.

ciones de mutua independencia, responsabilidad y solidaridad, logrará sus intereses materiales y morales, el derecho a beneficiarse de los resultados de su actual y pasado trabajo y de los logros materiales y del proceso social, y que, en estas circunstancias, satisfacerá sus necesidades personales y sociales y desarrollará su trabajo y otras capacidades creativas" (19).

En consecuencia en la empresa yugoslava, "El poder pertenece a la asamblea de personal que elige el consejo obrero, nuevo consejo de administración de la empresa socialista (20).

De esta forma, "Todos los asuntos internos de la empresa yugoslava pueden ser lógicamente divididos en el derecho de administrar y el de hacer funcionar la empresa. El derecho de administrar incluye decisiones sobre el precio de venta, determinación de las rentas de los trabajadores, planificación de la producción, organización interna de la empresa, disposición de los ingresos totales, decisiones finales concernientes al empleo, reclutamiento y despidos, y aprobación de los estados de cuentas. El derecho de hacer funcionar la empresa incluye la implementación de las decisiones de los que administran la empresa, control y organización de los

---

(19) República Federal Socialista de Yugoslavia, The Constitution ..., ob. cit., pág. 55.

(20) Benjamín Stora, ob. cit., pág. 92.

procesos de producción, responsabilidad por la mejor utilización de los factores de la producción y la responsabilidad y el control sobre la calidad del producto [21].

Sin embargo, a la empresa autogestionada yugoslava se le plantea el problema de la supervivencia como tal empresa por dos razones:

a) El tamaño de las mismas, porque las pequeñas unidades autogestionadas que establecen tanto la ley como la constitución, las unidades básicas de trabajo asociado se integran, que no relacionan, unas con otras, formando organizaciones de trabajo asociado que llegan a tener unas dimensiones de tal magnitud que se constituyen en auténticos monopolios de oferta, presentando una indudable seguridad, solvencia y estabilidad económica pero no autogestionaria.

b) La gestión de esas macroempresas está monopolizada por los gerentes, en la mayor parte de los casos vinculados a la Liga de los Comunistas Yugoslava por razones que exponemos en otro lugar [22].

En relación con lo anterior y como consecuencia de ello, la participación de los trabajadores en la gestión es muy dé-

---

(21) Svetozar Pejovich, The Market-planned Economy of Yugoslavia, University of Minnesota, Minneapolis, 1966, pág. 89.

(22) Véase el capítulo 13 "Gestión de la cooperativa" y más concretamente "El problema de los líderes" dentro del punto 2.2. "Problemas que plantea".

bil [23] y la autogestión de la empresa pierde su razón de ser.

Por último, presentamos un esquema que explica las relaciones de la empresa yugoslava con el resto de las instituciones mostrando, de esta forma, el carácter pluralista de la misma. (Véase página siguiente).

4. Países colectivistas.

4.1. Unión Soviética y otros.

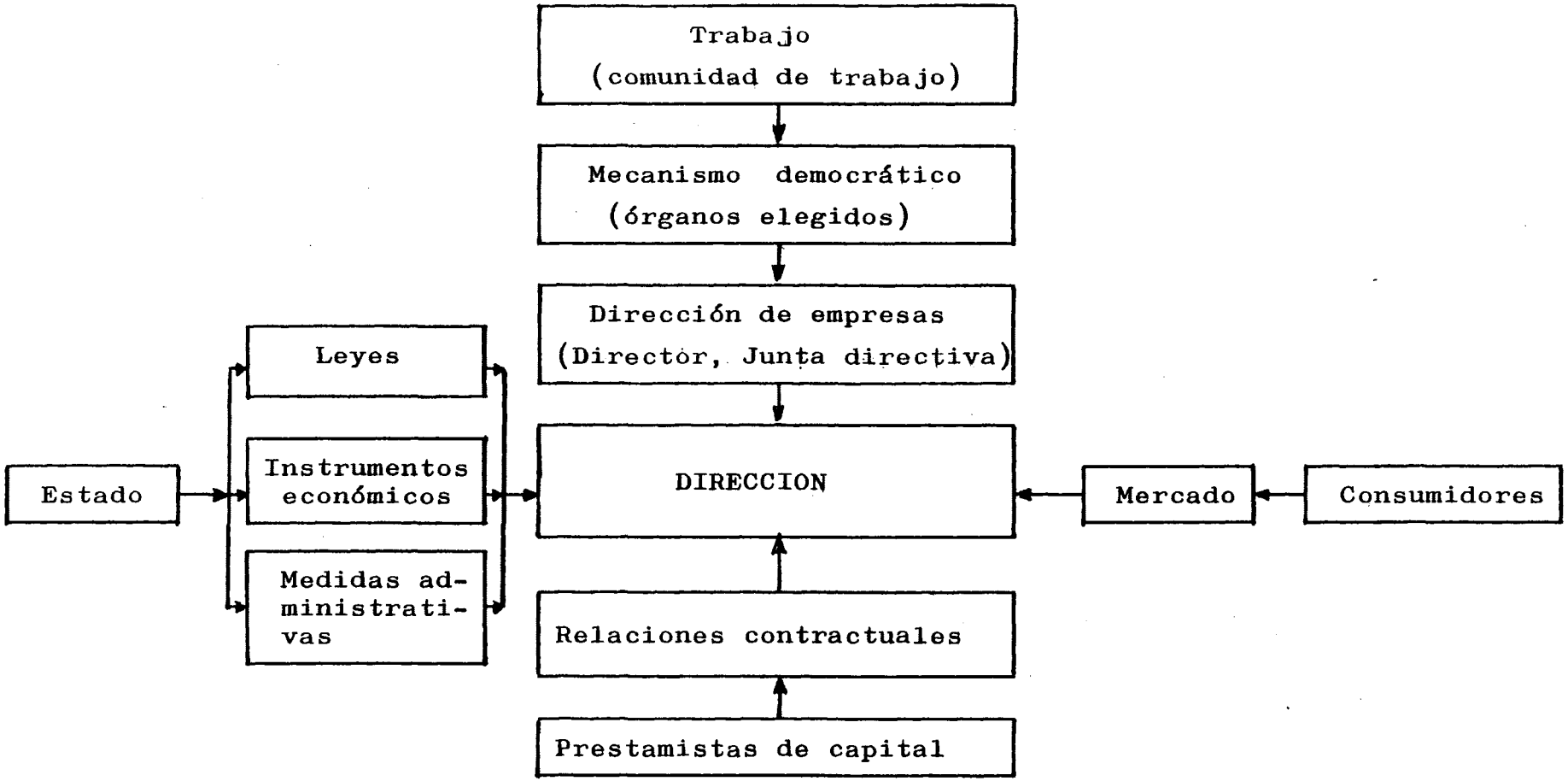
En la Unión Soviética, y por extensión en los países del Este, no cabe hablar, en puridad, de la existencia ni de cooperativismo ni de empresas autogestionadas en general; la planificación centralizada determina una cantidad importante de decisiones que deben ser tomadas democráticamente en las cooperativas y empresas autogestionadas, de forma que carecen de la autonomía necesaria para que puedan ser denominadas de aquella forma.

Con todo, la Unión Soviética cuenta con una importante red de cooperativas de consumo, agrupadas en una cooperativa

---

(23) Ibíd, concretamente "La dilución del sentimiento de participación".

as en ugoslavia.



FUENTE: Mitja Kamušič, "Economic Effinciency and Workers' Selfmanagement", en M.J. Brockmeyer (Ed.), Yugoslav Workers' Self-management, D. Reidel Publishing Company, Dordrecht, 1970, pág. 82. Este modelo, al menos tal y como es descrito, es perfectamente aplicable a la empresa cooperativa occidental, sin embargo las diferencias se plantean por el tipo de relación que une unas instituciones con otras en unos y otros países.

de segundo grado denominado Centrosoyuz [24], a través de la que se realiza hasta una tercera parte del comercio minorista de los bienes, fundamentalmente agrícolas, producidos por los "Koljoses" o granjas cooperativas [25].

En otro orden de cosas, independientemente de los denominados equipos autónomos de trabajadores que desarrollan su actividad básicamente en la construcción, limitados por las interrupciones que esta actividad conlleva, y con carácter más bien anecdótico, podemos considerar que en la Unión Soviética no está implantado el cooperativismo en las actividades de transformación, ni la autogestión en general por las razones que hemos señalado más arriba.

Las experiencias que se ponen en marcha a partir de 1.965, por las cuales se concede una cierta autonomía a las empresas para la gestión buscando, por sí mismas, alcanzar unas tasas de rentabilidad -siempre dentro de las directrices generales que marca el Plan Central-, el establecimiento, autónomamente, de primas, estímulos, etc. ... y confiriendo

---

(24) Véase el informe elaborado por Francisco Ceballo Herrero para "mundo Cooperativo" en los núms. 731-732, Confederación Española de Cooperativas, diciembre 1.979, págs. 13 a 15 sobre el X Congreso de las Cooperativas de Consumo de la URSS

(25) Estas no se diferencian demasiado de los "sovjoses" o granjas del Estado. Véase Emilio Soldevilla, ob. cit., págs. 235 y ss.

a los trabajadores participación en la gestión [26], no caben ser calificadas más que de reformas de la empresa soviética -y por extensión, de las empresas de los países del Este-, pero están, por el momento, muy alejadas de la autogestión de las empresas propiamente dicha. Todavía es pronto para conocer cual puede ser el alcance que llegará a tener la práctica de estas reformas.

Polonia es el país del bloque oriental, de los de economía planificada, en el que más desarrollo ha alcanzado la cooperativa y, en general, la autogestión, no sólo agrícola sino también industrial siguiendo, más lentamente, la línea comenzada y fracasada en Checoslovaquia en donde se ha producido una erosión de la autogestión "que empezó a tomar forma a través de lo que ha sido conocido como la Primavera de Praga [27]. Los consejos de trabajadores establecidos en aquel momento han sido ahora abolidos y ha sido reafirmada la supre-

---

(26) Véase, M. Berman, V. Belkin, I. Birman, V.S. Nemtchinov y E. Liberman, Plan y beneficio en la economía soviética, Ariel, Barcelona, 1.968.

(27) Véase, Ota Sik, Autogestión en Checoslovaquia, ZYX, Madrid, 1.969, y del mismo autor, La vía checoslovaca al socialismo, Ariel, Barcelona, 1.968.

El intento autogestionaria checoslovaco pretendió, siguiendo y adaptando el modelo yugoslavo, romper con el centralismo soviético estableciendo un sistema democrático en la economía y, por ende, en los demás aspectos sociales.

macia del poder del estado en la economía" (28).

Con todo, la cooperativa industrial polaca no tiene parangón, ni por su desarrollo, ni por su implantación con las empresas cooperativistas ni autogestionadas que existen en los países occidentales.

4.2. China.

Poca es la información que posee el mundo occidental sobre el sistema económico chino, y menos aún en lo que se refiere a la existencia de cooperativas y empresas autogestionadas.

Con todo, sabemos que la Constitución "ya estipula que el Estado asegura la consolidación y el desarrollo del sector económico de propiedad colectiva de las masas trabajadoras" (29). Sin embargo, es el sector agrícola en el que las cooperativas han tenido su mayor desarrollo, recibiendo el nombre de comunas.

El artículo 7º de la Constitución china establece:

---

(28) R. Vitak, "Workers' control in Czechoslovak experience", en R. Milliband y J. Saville, Socialist Register, Merlin Press, 1971, pág. 246.

(29) Ju Chiao-Mu, Actuar conforme a las leyes económicas y acelerar las cuatro modernizaciones, "Pekin Informa", núm. 47, 29 de noviembre de 1.978, pág. 20.

"El sector económico de las comunas populares rurales es un sector socialista que pertenece a la colectividad de las masas trabajadoras.

En la fase actual se presenta generalmente como una forma de propiedad a tres niveles: la propiedad de la comuna, la de la Brigada de la producción y la de la Escuadra de la producción, de las que la Escuadra de producción constituye la unidad básica contable. Una brigada de producción puede convertirse en unidad básica contable cuando las condiciones están maduras" (30).

Así pues, se contempla de forma expresa, y se explica el sistema de comunas, siendo, por otra parte, la base legal para la existencia de cooperativas, aunque no se haga una mención explícita.

Por otra parte, en el artículo 5º dice que:

"El Estado consiente a los trabajadores individuales no agrícolas ejercitar, dentro de los límites señalados por la Ley, una actividad individual que no implique la explotación de otro, en conformidad con las disposiciones unificadas (estatales) y con las directivas emanadas por los organismos a nivel de base de las ciudades, pueblos y zonas rurales. Al mismo tiempo el Estado guía a estos trabajadores individuales

---

(30) Constitución de la República Popular China 1.978, artículo 7º.

para que tomen gradualmente la vía de la colectivización socialista" (31).

Cabe afirmar, por lo tanto, que en China el cooperativismo no sólo agrícola, puede llegar a tener una importante proyección, aún cuando sea bajo las disposiciones unificadas, y con la guía del Estado.

Para confirmar esto recogemos una referencia del diario oficial, en la que se habla de las ventajas de que las cooperativas: "por su pequeño y mediano tamaño, requieren menos inversión, pueden ponerse en actividad rápidamente y obtienen alta rentabilidad; y que los intereses de su personal son los mismos que los de la empresa, lo que redunda en su eficacia y que gozan de gran flexibilidad para acomodar la producción a la demanda" (32).

---

(31) Ibíd, artículo 5º.

(32) Pekin Informa, "Propiedad colectiva: un brillante porvenir", Pekin Informa, 18 de julio de 1.979, en J.S.T., Las cooperativas florecen en China, "empresa cooperativa", Año II, núm. 2, enero 1.980, pág. 22.

5. España.

Nuestro país juega un digno papel en lo que se refiere a la existencia de cooperativas, aún cuando, por el momento, el movimiento cooperativo español no es miembro de la Alianza Cooperativa Internacional; si bien, parece ser que es una situación que va a ser soslayada en breve. Las circunstancias políticas han motivado que el cooperativismo español careciera de la autonomía que precisaba, y precisa respecto del Estado.

No podemos olvidar la importante tradición cooperativista en España, ni otras experiencias autogestionarias fundamentalmente en sectores agrícolas, sin olvidar otras actividades; sin embargo, hemos de reconocer que algunas de aquellas experiencias surgieron por motivaciones políticas y/o sindicales (33).

Por otra parte, se está produciendo por parte de los poderes públicos, una importante promoción y ayuda, fundamentalmente de tipo financiero, al cooperativismo, de acuerdo con las normas que regulan este tipo de empresas y con varios objetivos, entre los que destaca, la generación de puestos de trabajo para paliar el problema del paro.

(33) Véase Gastón Leval. Colectividades Libertarias en la guerra civil española, Anatema, Madrid, 1.977; La Confederación Nacional del Trabajo, sindicato autogestionario, tuvo otrora, una implantación importante.

España cuenta, además de con algunos casos particulares que por tener aquel carácter no mencionamos, con dos tipos de empresas que deben ser consideradas comunidades humanas de trabajo: las empresas asociativas laborales (34), cuya importancia es pequeña por número y sectores a los que dedica su actividad -fundamentalmente el transporte de viajeros-, y las cooperativas, con una importancia cada vez mayor.

El cooperativismo en España es una fórmula que está aplicada a prácticamente todos los sectores de la actividad económica, y del que los expertos han dicho que "es mejor de lo que parece: lo que pasa es que ni se ha dado a conocer, ni ha vendido su imagen ni se ha sabido unir" (35).

Nosotros nos hemos fijado, fundamentalmente, en las empresas cooperativas con actividades transformadoras, por considerar que son las que mejor llevan a la práctica la idea de empresa autogestionada, precisamente por la actividad que desarrollan.

Con todo, merecen una especial consideración, además de las cooperativas del campo, las llamadas "explotaciones comunitarias de la tierra", fórmula no propiamente cooperati-

---

(34) Véase el capítulo 5, "La empresa asociativo-laboral".

(35) Manuel Alcaraz García de la Barrera, declaraciones en Jerónimo Martel, Entre la protección y la axfisia, "Actualidad Económica", núm. 1140, 26 de enero a 1 de febrero, pág. 17.

va en el sentido que la legislación española concede al término, pero que cabe, efectivamente, ser encuadrada como comunidad humana de trabajo (36).

Por último haremos una referencia especial al complejo Cooperativo de Mondragón por la importancia que reviste.

El complejo cooperativo de Mondragón (37), es una de las realidades cooperativas más brillantes y con más porvenir que existen, no sólo por lo que se refiere a España, sino en relación con otras realidades en el mundo.

Incluye empresas agrícolas; de consumo -considerando las de viviendas-: de servicios, tan importantes como la Caja Laboral Popular que, además de asesorar en materia jurídica, de dirección, inversiones, etc., es una institución de crédito (38); de enseñanza, desde los más bajos niveles hasta los

---

(36) Véase Ignacio García Ortega, "Explotaciones Comunitarias de la Tierra", en Dirección General de Cooperativas, ob. cit., págs. 289 a 304.

(37) Véase A.M. Rojas, El complejo cooperativo de Mondragón, Revista de Estudios Cooperativos", núm. 11 y 12, septiembre-octubre 1.966, págs. 95-100.

(38) Véase Alaistair Campbell y otros, Worker-Owners: The Mondragón achievement, Anglo-German Foundation, Londres, (sfde), 69 páginas que describen el complejo y se detiene especialmente en los servicios bancarios, y también José María Ormaechea, Funciones y realidades de la Caja Laboral Popular, "Revista de Estudios Cooperativos", núms. 11 y 12, septiembre-octubre 1.966, págs. 101 a 110.

técnicos intermedios; de tecnología al objeto de incrementar la competitividad de cara a los mercados nacionales e internacionales, y de asistencia social, en materia de medicina familiar y de empresa, jubilación, viudedad, de promoción, etc. Cuenta, por último, con un importante número de empresas industriales (39) en los sectores de la alimentación, construcción, bienes de consumo duradero, intermedios, de equipo y de fundición y forja (40), distribuidas geográficamente en un espacio muy acotado, como son las tres provincias vascas y Navarra; de forma que se ha creado "una economía propia" (41).

En definitiva, en el complejo cooperativo de Mondragón se han tenido en cuenta tres factores fundamentales para el desarrollo y la implantación del cooperativismo: la formación, la financiación y la integración de los precios económicos.

Dejaríamos de explicar las causas del éxito de esta realidad sin referirnos a la personalidad de sus iniciadores; la especial labor que han desarrollado éstos y los que les han seguido en los cargos rectores poniendo en práctica la idea

---

(39) Véase Javier Tercero, El complejo Cooperativo industrial de Mondragón, "Comunidades", núm. 3, 1.966, págs. 119 a 152.

(40) Véase Caja Laboral Popular, Memoria 1.976.

(41) Empleando los términos con los que se refiere al complejo cooperativo de Mondragón el Instituto Worldwathch en un informe sobre Productividad y calidad de vida en el trabajo, véase "mundo cooperativo", núms. 711 y 712, Confederación Española de Cooperativas, febrero I y II, 1.979, pág. 15.

de solidaridad manifestada en todos los aspectos -remunerativos y de otro orden- que son precisos [42].

6. Otros países.

Independientemente, existen empresas autogestionadas y cooperativas a lo largo del mundo. Por lo que se refiere a la cooperativa, el hecho de que la Alianza Cooperativa Internacional cuente con miembros de hasta sesenta y cinco países [43] -entre los cuales no se incluye, por el momento España-, teniendo en cuenta que para ser miembro es preciso, como condición básica, el cumplimiento de los principios cooperativos emanados de su XXIII Congreso Internacional de Viena, dá idea del desarrollo de este movimiento en el mundo.

---

(42) Para una bibliografía sobre este tema, que otros han tratado con exhaustividad, nos remitimos al capítulo 18, "Agrupación de empresas", concretamente al punto 3 "Agrupación regional" y también a la "Revista de Estudios Cooperativos", en cuyo núm. 11-12 de septiembre-octubre de 1.966 publicaron algunos artículos algunos de sus destacados miembros, de entre los que señalamos el artículo del padre José María Arizmendiarrieta, Experiencias sobre una forma cooperativa, Mondragón, págs. 5 a 18.

(43) Véase R. Pb. Davies, ob. cit., El número de organizaciones miembros de la A.C.I. alcanza la cifra de 165 que agrupan a 140 millones de cooperativistas.

Parte III - Problemática interna de la empresa cooperativa.

Capítulo 10 - La incorporación del trabajador a la cooperativa.

En la empresa autogestionada, todos los trabajadores son aportadores de capital o -como ocurre en la mayor parte de las empresas yugoslavas-, usuarios de los recursos de la sociedad y por lo tanto, tienen el derecho de gestión de la empresa y son propietarios del producto conseguido.

1. Vías de incorporación.

La incorporación de un nuevo miembro a la cooperativa se presenta, básicamente, de dos formas no excluyentes toda vez que:

a) surge la necesidad de utilizar más factor trabajo para continuar el proceso productivo, y/o

b) alguna persona ajena a la empresa desea formar parte de la comunidad de trabajo que es la empresa autogestionada -cooperativa en este caso-.

Para este segundo supuesto, la incorporación se plantea como exigencia, en tanto que si la cooperativa pretende pertenecer al Movimiento Cooperativo, debe atenerse al conocido principio de "puerta abierta", por el cual "La adhesión

a una sociedad cooperativa debe ser voluntaria y abierta a todas las personas que puedan hacer uso de sus servicios y acepten las responsabilidades de socio; no debe haber restricciones artificiales ni ninguna discriminación social, política, racial o religiosa" (1).

2. Problemas que se plantean.

Tanto en un caso como en otro, se plantean cuestiones que podemos clasificar, según su naturaleza, en dos grupos.

Por una parte, se presentan los problemas inherentes a toda incorporación a un puesto de trabajo -similares a las de cualquier empresa, sea cual sea la estructura de poder y propiedad que posea- que se manifiestan en un doble aspecto (2):

a) la adaptación del nuevo a la tarea, y

b) la integración en el grupo de trabajo.

---

(1) Primer principio de la Alianza Cooperativa Internacional. Véase, A.C.I., ob. cit.

(2) Véase tratamiento dado por Eloy Cantera Hontavilla, José Luis Chacón Gómez y Faustino Varela Toquero, La formación del personal ante la problemática de la reforma de la empresa, "Forum Universidad-Empresa", núm. 10. Fundación Universidad-Empresa, Madrid, septiembre, 1.977, págs. 24 a 34.

Por otra parte, se pueden presentar problemas que afecten a la supervivencia de la cooperativa como tal. En efecto, en tanto que comunidad humana de trabajo, la cooperativa presenta unas peculiaridades en orden a la aportación de capital, valores de solidaridad, etc., que pueden ser distorsionados por el posible nuevo miembro.

Cabe, en primer lugar, plantear el problema de la incorporación del nuevo trabajador, no como asalariado de la empresa, sino como miembro de pleno derecho, y a este respecto, señalaremos el 5º principio que propone Buchez para introducir el sistema de trabajo por asociación, según el cual:

"La asociación (3) no podría hacer trabajar por su cuenta a obreros extraños durante más de un año; pasado este tiempo, estaría obligada a admitir en su seno al número de trabajadores nuevos que se hubieran hecho necesarios por el aumento de sus operaciones" (4) que va más allá del principio de "puerta abierta" visto más arriba (5).

---

(3) Podemos interpretar: cooperativa.

(4) Philippe Buchez, Medio para mejorar la condición de los asalariados de las ciudades, "Journal des sciences morales et politiques", 17 de diciembre de 1.831, pág. 37, en Paul Lambert, ob. cit., pág. 321.

(5) Toda esta problemática está específicamente regulada por el Reglamento de las Sociedades Cooperativas, ob. cit.; véanse concretamente los artículos:

- 20º sobre "Admisión de trabajadores asalariados como socios" del capítulo II o "De los socios",
- 95º sobre "Acceso a la condición de socio de trabajo" del capítulo IX o del "Regimen Laboral",
- 109º sobre "Período de prueba para la admisión de socios trabajadores" del capítulo X o "Clases de Cooperativas", y
- 110º sobre "Trabajadores y asalariados y su admisión como socios", asimismo del capítulo X.

De esta forma, la supervivencia de la comunidad humana de trabajo, como tal, se va condicionada por cuanto:

a) Se va a producir un aumento de su tamaño, por lo que respecta al número de miembros y, en ocasiones, puede ser conveniente el desglose, con el fin de mantener una dimensión humana que haga posible la continuidad efectiva como tal comunidad humana de trabajo.

b) La distribución de excedentes -caso de que se generen- se realizará, desde el momento de la incorporación, entre un mayor número de miembros, lo que perjudicaría a los antiguos miembros que podrían ver mermadas sus rentas. Sin embargo, sí existía necesidad económica de utilizar más factor trabajo, la utilización del mismo conducirá a una mayor generación de rentas globales, de forma que las rentas individuales que se distribuyan entre los miembros -antiguos y nuevos- sean, al menos, las mismas.

c) El modelo de relación que posee la empresa se puede ver distorsionado, positiva o negativamente, en tanto que el nuevo miembro, cuando se incorpore, poseerá el mismo poder político que el resto.

Efectivamente, aunque la entrada en la cooperativa requiere, para los dos tipos de nuevos miembros, un período de prueba más o menos amplio, una vez superado aquél y cumplidos los demás requisitos, en concepto de socio de trabajo, y el nuevo socio-trabajador, se convierten en miembros de pleno derecho con todos los poderes políticos que esto conlleva.

3. Decisión de admisión.

Se podría pensar que los miembros de la sección, departamento o unidad de trabajo en la que va a integrarse el posible nuevo miembro deben poseer más peso en la decisión de aceptación de aquél, en tanto que la influencia, positiva o negativa, que aquél en ellos y éstos en aquél puedan, mútuamente, ejercerse, es considerablemente mayor que la que afecta al resto de los miembros de la cooperativa.

Sin embargo, esta situación iría en contra del principio de democracia, por el cual cada uno de los miembros de la cooperativa posee un voto; además, la entrada de un nuevo miembro afecta a toda la colectividad más o menos directamente, por las razones que hemos expuesto más arriba. Es más, esta consideración adquiere toda su significación cuando el nuevo miembro va a ocupar el cargo de director, fenómeno frecuente por la naturaleza del puesto, que requiere especial formación y conocimientos y que no siempre son poseidos por los miembros de la cooperativa.

Con todo, consideramos que el grupo de miembros del departamento, sección o unidad de trabajo en la que se va a integrar el nuevo trabajador deben ser, especialmente, oidos en la asamblea general a la hora de la decisión de aceptación, y deben desempeñar un papel destacado en el proceso de

selección del trabajador que necesiten -si este es el caso-, pues nadie mejor que ellos conocen las peculiaridades de la unidad que acogerá al nuevo miembro. En definitiva, algunas de las funciones que desempeñan los denominados departamentos de personal son descentralizadas.

Capítulo 11 - Modalidades de reforma de la empresa en la cooperativa.

1. Introducción.

La reforma de la empresa, también denominada, incorrectamente "democracia industrial" (1), se plantea básicamente, bajo dos acepciones no incompatibles entre sí.

Por una parte, destacamos la concepción exclusivamente sindicalista, según la que H.A. Clegg -uno de sus más destacados teóricos- afirma que: "Una de las principales tareas de los sindicatos es la de limitar y controlar a aquellas personas e instituciones que ejercen autoridad directa sobre la industria" (2).

Este autor plantea la democracia industrial como un juego de fuerzas entre los sindicatos, desempeñando un papel de

---

(1) Pues no cabría ser aplicada más que a empresas con un proceso productivo de transformación -entendemos que se utiliza esa terminología por generalidad, ya que fué en empresas transformadoras en las que empezó a surgir este movimiento- de forma que, en todo caso, cabría hablar de "democracia en la empresa o empresarial".

(2) Hugh A. Clegg, A new approach to Industrial Democracy, Blackwell, 1960, pág. 27. Esta concepción, tal y como se plantea, tiene, teóricamente, sentido en cualquier macro sistema económico-social, pero carece de significado real en los sistemas colectivistas con dirección central, por la estrecha vinculación política que existe entre los sindicatos y los poseedores de "autoridad directa sobre la industria".

"oposición" (3) frente a los empresarios, de la misma forma que el partido de aquel nombre controla al partido en el poder en la democracia política, y no considera la acepción más generalizada de la reforma de la empresa que pasamos a exponer.

Por un lado, la reforma de la empresa (4) se plantea como un intento de solucionar el conflicto que existe, siempre que el factor capital contrata al factor trabajo y detenta el poder político y económico de la empresa (5).

---

(3) Por cuanto, como dice Blumberg, Clegg "arguye que por varias razones (como son: capacidad técnica de administración-conocimientos, democracia interna) los sindicatos nunca intentarían participar en la dirección"; P. Blumberg, Industrial democracy: The sociology of participacion, Constable, 1968, pág. 141.

(4) Para un tratamiento clásico del tema véase la obra de François Bloch-Lainé, La reforma de la empresa, Aguilar, Madrid, 1.963, 176 páginas.

(5) Nos referiremos, tan sólo, a la reforma de la empresa tal y como se plantea en la empresa capitalista en los sistemas de mercado por dos razones:

a) Estableceremos comparaciones entre el modo en que se implantan las distintas manifestaciones de la reforma de la empresa en la cooperativa y en otras empresas y, como vimos, la cooperativa sólo tiene sentido en sistemas de economía de mercado pudiendo ser considerada como empresa capitalista en el sentido de que los medios de producción no pertenecen al Estado o a algún ente público. De esta forma, queda excluida la posibilidad, de considerar a la empresa ubicada en un contexto planificado por carecer de la necesaria homogeneidad.

b) En las economías colectivistas, en las que los medios de producción pertenecen al Estado, la reforma de la empresa se plantea, por esa razón, tan sólo en términos de incrementar la participación de los trabajadores en la gestión de las empresas.

Los condicionamientos de naturaleza: económica -que se manifiestan por el Plan-; política -que se manifiesta en la existencia de un partido único-; y social

... / ...

Efectivamente:

- desde el punto de vista del factor capital, se entiende que su aportador asume un riesgo, en virtud del cual su propietario debe tener el derecho a la gestión, a la percepción de los excedentes y al resultante de la liquidación. Se utilizan, pues, argumentos de naturaleza económica;

- desde el punto de vista del factor trabajo, se utilizan, por el contrario, argumentos de naturaleza social. Se parte de la base de que el trabajo es un factor de producción con especiales características por estar ligado, de forma indivisible, a la persona que lo aporta. En este sentido, sus propietarios requieren parte de los derechos que poseen los propietarios del factor capital, con el objeto de modificar las estructuras de poder en la empresa y que, en última instancia, éste sea detentado por los, en términos generales, aportadores del factor trabajo (6).

Para alcanzar ese objetivo, el factor trabajo utiliza medios de presión:

---

(5) cont. ... / ...

-que, como hemos señalado en un pié de página anterior, se manifiestan en una estrecha relación sindicatos-partido-, nos llevan a afirmar que las experiencias de reforma de la empresa en los contextos planificados no puedan ser consideradas en profundidad.

En la empresa capitalista y en la cooperativa ubicadas en un contexto de economía de mercado aquellos condicionamientos exógenos a la empresa, no existen, y si existen, se plantean de una forma menos acentuada.

(6) No cabe hablar de los trabajadores de la empresa porque los sindicatos y los partidos de izquierda que, no son los trabajadores de la empresa, juegan, en ocasiones, un destacado papel en este fenómeno.

a) interna a la empresa; a través de los asalariados de la misma, y

b) externa a la empresa; a través de las organizaciones, que se constituyen para defensa de los intereses de los trabajadores, ya sean parapolíticas -los sindicatos- como políticas -las centrales sindicales y los partidos de izquierda-.

Este fenómeno conduce, por parte del factor capital, al establecimiento de un conjunto de modos que tienen por objeto incrementar la participación económica y/o política de los trabajadores de la empresa.

Independientemente, otro objetivo de carácter económico, como es el aumento de la productividad de los factores productivos -en este caso del trabajo-, es perseguido; a ese fin se emplean algunos procedimientos de tipo:

a) económico; como incentivos, primas y premios, y

b) psicológico, como los que se denominan: humanización del trabajo, enriquecimiento de tareas, interesamiento en la empresa, etc., a través de los equipos autónomos de trabajo, etc.

En la medida en que algunos procedimientos de este grupo confieren a los trabajadores un cierto poder -en ocasiones, los propios trabajadores son los que toman las decisiones sobre el modo de llevar a cabo el proceso, que, de esta forma, puede llegar a depender sustancialmente de ellos-, al-

gunos autores consideran que estas técnicas se deben incluir en el movimiento de reforma de la empresa.

Por último, existen varias interpretaciones de todo este fenómeno; así, Conde Bandrés afirma que "la participación debe ser dinámica y dejar abierta la puerta a cualquier posibilidad"; añadiendo que "la democracia económica consistirá en dar a los interesados en la empresa, mediante acuerdos libres, la posibilidad de establecimiento de su propia dirección, estructura, objetivos y funciones" (7).

Otros autores opinan, sin embargo, que: "El neocapitalismo pretende reducir al máximo dicho antagonismo mediante mecanismos supletorios -relaciones humanas, integración de los trabajadores en la empresa, distintas formas de participación, etc.-, que precisan el establecimiento y adecuado funcionamiento de una red comunicativa capaz de mantener a la dirección constantemente informada de la actitud de los trabajadores y que le permita incidir sobre ella en el momento oportuno, desviando los problemas e intentando evitar el conflicto" (8).

---

(7) Manuel Conde Bandrés, La empresa ante el cambio social, Conferencia pronunciada en el Centro Montañés de Investigación y Desarrollo Empresarial, Santander, 21 enero 1.977, Gabinete de Prensa y Relaciones públicas del Consejo Nacional de Empresarios, Madrid, 1.977, pág. 13.

(8) Jordi Estivill, Oriol Homs, Ignasi Pons y Joan-Eugeni Sánchez, Apuntes sobre el trabajo en España, Nova Terra, Col. Trabajo y Sociedad, núm. 8, Barcelona, 1.973, pág. 142. Se refieren, obviamente, al antagonismo entre capital y trabajo en aspectos como "la propiedad de los medios de producción, el poder y la toma de decisiones, la plusvalía y su apropiación, etc. Véase la página 141.

2. La reforma de la empresa y la cooperativa.

En la empresa cooperativa, no se plantea el conflicto entre los factores capital y trabajo, ya que:

a) por una parte, el poder económico lo poseen todos sus miembros, bien porque:

   1) el trabajo es considerado el único factor fundamental, y el capital se concibe como instrumento de la producción al servicio de los trabajadores, y/o

   2) todos los miembros han aportado capital, ya sea de forma explícita o implícita.

   De esta forma, el derecho a participar en los excedentes y en el patrimonio resultante de la liquidación corresponde a los miembros.

b) y por otra, la democracia industrial, por seguir la terminología de Clegg, es perfecta, ya que todos los trabajadores tiene los mismos derechos políticos, basados en el principio de un hombre, un voto (9).

Por lo tanto, no cabe hablar de, respectivamente, reforma de la empresa y/o democracia económica o industrial.

---

(9) Véase, A.C.I., ob. cit., 2º principio cooperativo.

2.1. Planteamiento de los problemas. La necesidad de implantar modalidades de la reforma.

Sin embargo, se plantean dos tipos de problemas que pueden ser resueltos aplicando las modalidades de la reforma de la empresa; si bien, el origen de aquéllos y la filosofía de la implantación de aquéllas son de naturaleza distinta a la de la empresa capitalista.

Nos estamos refiriendo a: la inhibición de los miembros en la toma de decisiones y a la existencia de trabajadores asalariados.

a) La falta de participación de los miembros en la toma de decisiones.

Este es un hecho que, teóricamente, no tiene razón de ser; los miembros, en tanto que socios, poseen además del derecho a participar en los resultados económicos y de la liquidación, el derecho a participar en las decisiones; aún más, este es un derecho de carácter democrático, de forma que cada miembro posee un voto y viene compensado con la obligación de hacer uso del mismo por cuanto forma parte, en este caso, de una comunidad humana de trabajo.

Sin embargo, el sentimiento atávico de asalariado no participe, la presumible falta de conocimiento, la existencia de otros miembros con más formación y/o capacidad de

mando, etc., son otros tantos factores que conducen y conllevan a la inhibición de los miembros en la participación en la toma de decisiones, no justificada ni por las razones que apuntamos más arriba ni por el riesgo que soportan al comprometer algunos recursos económicos -más o menos importantes- en la comunidad humana de trabajo.

b) La existencia de asalariados en la cooperativa.

La cooperativa se comporta, en ocasiones, de forma análoga a la empresa capitalista cuando contrata factor trabajo, ya sea porque el proceso productivo requiere o precisa mayor aportación de este factor de la que pueden aportar los propios miembros, y/o porque es uno de los caminos para convertirse en miembros de la cooperativa; siendo, por otra parte, una situación no ilegal en tanto que reconocida por la norma ordinaria (10).

Aunque, por una parte, la cooperativa tiene vocación integradora de sus asalariados y por otra, éstos, por regla general, coinciden en aquel interés, el hecho real es que durante un cierto período de tiempo, considerado de prueba, la situación es similar a la de una empresa capitalista,

---

(10) Véase el capítulo 10: "La incorporación del trabajador a la cooperativa", concretamente el punto 1, "Vías de incorporación".

y se hace necesario la implantación de los mecanismos adecuados para que aquellas vocaciones se conviertan en realidades.

2.2. Conclusión.

Así pues, tanto para uno como para el otro problema planteado, las modalidades de la reforma de la empresa -por cuanto tienen por objeto incrementar la participación, en todos los aspectos, y en definitiva la integración de las personas en la empresa-, adquieren vigencia en la empresa cooperativa como mecanismos que vienen a darles solución.

Planteamos a continuación el modo en el que, efectivamente, la empresa cooperativa implanta cada una de las manifestaciones de la reforma de la empresa y su comparación con el modo de la empresa capitalista.

3. La humanización del trabajo: el enriquecimiento de tareas, el interesamiento, los equipos autónomos de trabajo, etc. (11).

3.1. Introducción.

Todas estas técnicas tienen en común aumentar el sentimiento de integración del trabajador en la empresa, interesarle, haciéndole sentir partícipe, con el objeto último de incrementar su productividad; se suelen emplear en empresas de gran dimensión por ser las más deshumanizadas y en las que los trabajadores se encuentran más desvinculados.

Se suelen considerar modos paralelos de reforma de la empresa porque a través de ellos los trabajadores pueden, indirectamente, llegar a poseer un cierto poder en la empresa además de que, desde el punto de vista del factor capital, se pretende amortiguar la presión del factor trabajo.

En efecto, estas técnicas permiten a los trabajadores -cuando se crean equipos autónomos de trabajo- poseer bastante información, adquirir mayor cualificación, conocer con cierta perfección el proceso productivo, ya que pueden

---

(11) Estos temas son tratados con considerable detalle, de forma agrupada y sistemática, en los trabajos que se presentaron como ponencias en el VIII Congreso Internacional de la Asociación Europea de Dirección de Personal bajo el tema genérico de la humanización en el trabajo, celebrado en Madrid en junio de 1.977.

"seguir, si lo desea, el montaje de la pieza que el mismo ha fabricado" (12) tomando decisiones sobre el proceso y, en definitiva, les lleva a hacerse imprescindibles en la empresa; pero también se consigue -si se aplican, por ejemplo, técnicas de interesamiento-, que los asalariados sean entonces verdaderamente "asociados" para los que toda noción de conflicto salario-beneficio desaparezca completamente, así como la lucha de clases (13).

3.2. La humanización del trabajo en la empresa cooperativa.

En la empresa cooperativa, si bien su tamaño hace que no sea preciso la utilización de estas técnicas porque la empresa está de por sí humanizada, sí tiene sentido la aplicación de las mismas ya que como técnicas que permiten incrementar la participación, en este caso en la gestión de todos sus miembros, sí pretende sobrevivir como cooperativa.

Por lo que se refiere, específicamente, a los asalariados, la "técnica" de interesamiento que aplica la coopera-

---

(12) Octavio Gelinier, La empresa creadora, "Dirección y Progreso", núm. 7, enero-febrero 1.973, pág. 49.

(13) Véase Serge Dassault, La gestión participative. 22 cas d'ênterprise, Les editions d'organisation, París, 1978, pág. 50, Entrecomillado en el original.

tiva es la de incentivar su integración transcurrido el plazo de prueba establecido en los estatutos [14].

Este modo de interesamiento e integración no es utilizado por la empresa capitalista, si bien existen excepciones para algunos trabajadores asalariados que por sus especiales conocimientos y dotes son, en ocasiones, convertidos en socios liberando acciones a su favor [15]; aún cuando, en todo caso, no poseen más votos que los que responden a las acciones que les son entregadas y éstas no tienen porque conllevar, obviamente, la misma relación que la de un hombre un voto -ni siquiera entre el grupo de los dueños de la empresa-, como ocurre la en la cooperativa con los socios de trabajo[16].

Con carácter general, la cooperativa aplica las técnicas de humanización del trabajo:

a) Por lo que se refiere al proceso productivo llevando a cabo tareas más creativas a través de la promoción de los miembros. Se consigue, de esta forma, aumentar,

---

(14) Véase el 5º principio de Buchez, ob. cit., y el Reglamento de las Sociedades Cooperativas, ob. cit., artículo 110º,2.

(15) Este fenómeno se produce, con alguna frecuencia, con los directivos que son trabajadores asalariados.

(16) Este caso particular nos sirve para no considerar el modo de reforma conocido como "accionariado obrero" que es un caso más general en tanto que se liberan, o, en su caso, venden a un precio especial, acciones a los trabajadores, no sólo a algunos, pero que ha dado escasos resultados.

y en ocasiones, despertar, la conciencia del deber de poseer mayor responsabilidad por y para la empresa.

"Las raices del problema residen en el sistema de propiedad y control. La propiedad privada y la estatal están, ambas, habitualmente asociadas con filosofías de explotación y sistemas de control central y burocrático. Los intérpretes de la propiedad común y de la autogestión creen que, allí donde los empleados lleguen a ser propietarios, el sistema de control puede ser radicalmente reformado y las alienantes consecuencias del trabajo industrial mejoradas o modificadas. Bajo estas condiciones, los trabajadores de todos los niveles pueden tomar parte en la dirección. La responsabilidad de las decisiones implica una ampliación de experiencias y las tareas de la empresa pueden ser rediseñadas y reorganizadas para satisfacer las necesidades de todos los seres humanos" (17).

b) La responsabilización en los asuntos de la empresa en general puede ser alcanzado, a través de la aplicación de técnicas de gestión participativa que se establecen, bien con la colaboración en las comisiones que asesoran a los órganos rectores y de control, bien con la participación en dichos órganos.

Las sucesivas rotaciones y las incompatibilidades en unos y otros coadyuvan al logro de aquél objetivo.

c) La creación de pequeñas unidades técnicas de trabajo con carácter de autónomas, de forma que puedan llegar

---

(17) Roger Hadley, ob. cit., pág. 239.

a constituirse como independientes [18] permite:

- por una parte, mayor participación de sus miembros gracias a la mayor posibilidad de comunicación que es favorecida por la menor dimensión, y

- por otra, mayor cualificación de los miembros de la citada unidad, por cuanto la colaboración en las distintas etapas de los microprocesos permiten alcanzar mayores conocimientos técnicos.

En definitiva la aplicación de unas u otras técnicas permiten conseguir que los miembros de la cooperativa dispongan de:

- más capacidad para la toma de decisiones,

- más participación en la empresa, que no es más que una consecuencia de lo anterior.

"La empresa que vive en un medio desarrollado y competitivo debe realizar este doble objetivo: a) maximizar el nivel global de poder disponible, y b) difundir el máximo poder a lo largo de todos los órganos y personas que integran la organización" [19].

---

(18) Esta es una diferencia fundamental respecto de la empresa capitalista, pues en ésta los equipos autónomos de trabajo no se desvinculan de la empresa, organización socio-económico-jurídica, por razón del capital.

(19) O. Gelinier, La empresa creadora, ob. cit., pág. 49.

4. La participación en los beneficios.

4.1. Introducción.

Es una modalidad de la reforma de la empresa que tiene carácter, significado y contenido cuando aquélla contrata factor trabajo; con todo, "Muchas personas hablan de admitir una participación de los trabajadores en los productos y beneficios; sin embargo, en sus pensamientos, esta participación es pura benevolencia: nunca han mostrado -quizás nunca sospechado- que es un derecho necesariamente natural, inherente al trabajo, e inseparable de la función de productor, incluso en las más bajas formas de su trabajo" (20).

"La participación en los beneficios se traduce en un incremento (variable) del salario pagado en dinero y de libre disposición del asalariado" (21).

Uno de los problemas más importantes que se presentan a la hora del establecimiento de esta modalidad de reforma es el de, como afirma el profesor Suárez, "la parte del beneficio que se atribuye al personal y la forma de reparto

---

(20) Pierre-Joseph Proudhon, What is Property?, Dover, 1970, pág. 112.

(21) Willian Garcín, Cogestión y Participación en las empresas de los países del Mercado Común, I.C.E., Madrid, 1.970, pág. 3. Subrayado en el original.

haya sido determinada con anterioridad de acuerdo con los trabajadores" (22).

Generalmente, ni uno ni otro punto se deciden más o menos paritariamente, lo que supondría en definitiva una cierta cogestión, al menos por lo que se refiere a este punto, que requeriría además, el que los trabajadores poseyeran la información suficiente sobre la formación del excedente en cuyo reparto van a participar, y ésta, a su vez, les conferiría una cierta situación de poder.

Para evitar estas situaciones, la parte de beneficios destinada al personal es decidida, en la empresa capitalista, de forma unilateral y, así, la participación en los beneficios se convierte en un sobre salario, prima o premio, cuyo último objetivo es incrementar la productividad del factor trabajo (23).

Esta modalidad pierde su significación de origen, incluso este último sentido que apuntamos, en tanto que es un fenómeno que se generaliza a todas las empresas llegando a poseer carácter de obligatoriedad emanada por ley. Este pro-

---

(22) Andrés-Santiago Suárez Suárez, Nuevas tendencias de la empresa en una economía de mercado, "Esic-Market", núm. 11, junio-septiembre 1.973, pág. 226.

(23) Véase la crítica que hace Londoño al planteamiento liberal de la práctica de esta modalidad de reforma de la empresa, en Carlos María Londoño Mejía, La participación de los trabajadores en los beneficios de la empresa, RIALP, Madrid, 1.962, págs. 12-14.

ceso, si bien iguala diferentes situaciones de los asalariados de unas y otras empresas, convierte la participación en los beneficios no ya en un sobre-salario sino que adquiere el significado de un alza del coste del personal para la empresa aún cuando tengan el carácter de variable según los excedentes generados.

4.2. La participación en los beneficios en la cooperativa.

En tanto que la cooperativa se comporta, en ocasiones, cuando contrata factor trabajo, como empresa capitalista, cabe tratar el modo en que este tipo de empresa aplica la participación en los beneficios.

Por lo que se refiere a España, la ley, y más concretamente el artículo 94º,4 del Reglamento de las Sociedades Cooperativas establece que:

"La participación del trabajador asalariado en los resultados positivos de la gestión en la Cooperativa, regulada en este artículo, sustituye a la participación en beneficios que la normativa laboral tenga establecida o establezca en la ordenación del sector o actividad correspondiente o a la que resultare en virtud de pacto colectivo o individual vigente a lo largo del ejercicio tomado como base; pero si la participación sustituida representara mayor

ventaja para el trabajador asalariado, le será de aplicación esta última" (24).

Los apartados dos y tres del citado artículo establecen, respectivamente:

"En las cooperativas de trabajo asociado, la participación del trabajador será igual al 25 por ciento de lo que hubiera correspondido en el excedente disponible al socio trabajador que prestare igual o similar actividad, y deberá abonarse a aquél en proporción al tiempo trabajado, aunque dichos excedentes no se distribuyan, en todo o en parte, como retornos a los socios trabajadores" (25).

"En las demás clases o grupos de cooperativas (26) el trabajador asalariado participará, por igual concepto, con los socios, en los excedentes disponibles calculándose la participación de los socios por el importe que corresponde a su actividad en la cooperativa y la de los trabajadores asalariados por la retribución que correspondería por el trabajo realizado, según Reglamento u Ordenanza de Trabajo,

---

(24) Reglamento de las Sociedades Cooperativas, ob. cit, artículo 94º,4.

(25) Ibíd, art. 94º,2.

(26) Hemos considerado este caso por las razones que expusimos en el capítulo 4, "Clasificación de las cooperativas", concretamente en el punto 3, "La cooperativa de trabajo asociado" dedicado a las "Clases de cooperativas".

Convenio Colectivo o resolución de la autoridad laboral aplicable. La participación del conjunto de los asalariados en cada Cooperativa, calculada de esta forma, no podrá ser superior al 15 por ciento de los excedentes disponibles" (27).

Así pues esta norma limita la participación cuantitativa de los asalariados en los excedentes de la cooperativa, si bien reconoce que lo que se distribuye se hará en proporción al tiempo trabajado, o calculándose la participación de los asalariados por la retribución que correspondería por el trabajo realizado.

En nuestra opinión son, en todo caso, los estatutos de la cooperativa los que deben fijar la parte de los beneficios a distribuir a sus asalariados y, por otra parte, estamos de acuerdo con Carbonellen afirmar que: "Quienes aportan su trabajo tienen un derecho a una retribución proporcional a la aportación de cada uno al proceso productivo. Tal retribución no puede abandonarse al juego de mercado, ni menos decidirse al margen del empleo de las fuerzas laborales del país" (28).

---

(27) Reglamento ..., ob. cit., artículo 94º,3.

(28) Rafael Carbonell, Autogestión y cooperativismo III, "mundo cooperativo", núms. 727-728, octubre 1.979, Confederación Española de Cooperativas, pág. 7.

Entendemos, por tanto, que es la asamblea general la que debe decidir el destino o aplicación de los excedentes del ejercicio económico correspondiente -como, implícitamente regula el artículo 94º,5 , pero que en esa decisión deben tomar parte los asalariados de la cooperativa en virtud de la vocación integradora en integrante, respectivamente, de la cooperativa para con sus asalariados y viceversa, por la cual éstos pueden llegar a convertirse en socios.

De esta forma, el objetivo de incremento de la productividad del factor trabajo, que se esconde con la implantación de esta modalidad de reforma (29) deja de tener consistencia, ya que los asalariados se convertirán -transcurrido el plazo de prueba, si así lo desean y son admitidos- en socios y así, como miembros en potencia, tienen derecho a participar de los excedentes en función al trabajo aportado, en cuanto que es uno de los derechos inherentes a la condición de socio en la cooperativa.

Podemos interpretar que la participación en los beneficios del asalariado de la cooperativa surge como consecuencia de anticipar, en este aspecto, la condición de miembro de pleno derecho -si así lo solicita y es admitido- aún cuando no sea efectiva hasta que transcurra el período de prueba.

---

(29) Véase C.M. Londoño Mejía, ob. cit.

En el caso de que aquellas rentas le sean acreditadas al asalariado pero no transferidas para su libre disposición, -sistema que en la terminología de la reforma se conoce con el nombre de "salario de inversión", "el cual es un incremento del salario, que no se satisface en metálico, pero que inmediata y obligatoriamente queda invertido por un cierto tiempo" (30)-, sirven para hacer frente, escalonadamente, a la posible obligación pecuniaria mínima que ha de satisfacer el asalariado para convertirse en miembro de pleno derecho.

La posibilidad de emplear las participaciones en los beneficios que percibe el asalariado en el objeto de convertirse en socio, está abierta en la empresa capitalista, tanto más fácilmente si aquélla adopta la forma jurídica de sociedad anónima que permite inversiones de poca cuantía para convertirse en socio.

En efecto, el asalariado de la empresa capitalista puede convertirse en socio adquiriendo acciones, bien en el mercado de emisión -en cuyo caso el efecto, para la empresa, es el mismo que se alcanza con el denominado salario de inversión que, sin embargo, no convierte al asalariado en accio-

---

(30) Willian Garcín, ob. cit., págs. 3 y 4, Este sistema se sitúa entre la participación en los beneficios y en el incremento del patrimonio como consecuencia de la autofinanciación pero sólo cabe compararlo con este último modo de reforma si las rentas se reinvierten en concepto de cuota de entrada.

nista, más bien tendría el carácter de obligacionista que suscribió una emisión de estos títulos-, bien en el de negociación de títulos valores; sin embargo, éstos son caminos largos, difíciles y poco frecuentes.

En cualquier caso, aún cuando el asalariado utilizara esta vía que, nunca le está vedada, le convertiría en accionista y no implicaría, necesariamente, la misma integración que alcanza el asalariado de la cooperativa, por cuanto:

a) el accionista se encuentra cada vez más desligado de la gestión de "su" empresa estando interesado cada vez más en la liquidez. Cabe pensar que esa preferencia también la tiene el asalariado que invirtiera su participación en los beneficios. Sin embargo, no cabe pensar que se produciría la tendencia que describe Almansa, de emancipación de la sociedad, persona jurídica, respecto de sus socios convirtiéndose en acreedora de éstos (31) por cuanto, en este caso, algunos socios estarían dentro de la empresa trabajando,

b) sería necesario que todos los trabajadores se movieran en el mismo sentido para que la empresa capitalista se convirtiera en una "comunidad humana de trabajo"; este proceso es teóricamente posible pero difícil, necesitaría ser apoyado por la implantación complementaria de otras modalidades de reforma de la empresa para que fuera viable,

---

(31) José Manuel Almansa Pastor, La participación de los trabajadores en la administración de la empresa, Tecnos, Madrid, 1.965, pág. 237.

c) la posesión de acciones de una sociedad anónima confiere derechos políticos en proporción al número de acciones poseidas; esta es la diferencia más importante con la cooperativa.

5. La participación en la autofinanciación.

5.1. Introducción.

Esta modalidad de reforma de la empresa se refiere a la participación de los asalariados en la titularidad de los incrementos de valor del patrimonio que provienen de la autofinanciación.

Por lo tanto, la participación en el incremento del patrimonio, como también se denomina, "señala exclusivamente el superbeneficio, o sea, lo que resta después de remunerar equitativamente a la dirección, a los asalariados, a los capitalistas" (32).

En otro orden de cosas, "Las dos concepciones de "Participación en los Beneficios" y "Propiedad Común" indican básicamente, dos aproximaciones distintas a los problemas industriales. La una mira hacía atrás y se basa en los re-

---

(32) Willian Garcín, ob. cit., págs. 3 y 4.

sultados después del hecho. La otra trata del proceso que está llevándose a cabo en la actualidad en una comunidad de trabajo. Los beneficios proceden de los resultados pasados; Propiedad en Común indica una situación de permanente actividad" (33).

La participación en los incrementos de valor del patrimonio que procedan de la autofinanciación comenzó a tener vigencia y reconocimiento a través de la comunmente conocida "enmienda Vallon", por la cual el legislativo francés aprobó, en 1.965, la obligación de que fuera establecida para algunas empresas que reunieran determinadas condiciones (34).

Sin embargo, la puesta en práctica de este modo de reforma de empresa presenta, para cualquier empresa, importantes dificultades, ya que la cuantificación o determinación de la parte de los recursos generados por la misma que han sido creados gracias a la colaboración de cada factor de la producción, precisa criterios objetivos de medida que son difíciles de establecer y, en todo caso, la participación de los representantes de los factores en la elaboración de aquéllos.

---

(33) Ernst Bader, From profit shering to common ownership, "Journal of Current Social Issues", vol. 10, núm. 1, 1.971, pág. 5.

(34) Véase, entre otras, Fernando Guerrero Martínez, La enmienda Vallón, Documentación y Prensa, S.A., Madrid, 1.967, 90 páginas, y Marcel Loichot, La reforme pancapitaliste , Ed. Robert Laffont, París, 1.966.

Este hecho llevó a que ésta, a nuestro entender, importante -por las consecuencias que pueda llegar a tener en la redistribución de la propiedad de las empresas y lo que esto conlleva- modalidad de reforma fuera relegada y casi olvidada. Con todo,"El actual modelo de recompensas, y la absurda tolerancia de la apropiación privada de los resultados del esfuerzo público, llegarán a ser menos y menos "naturales". Cuando ellos vean precisamente hasta que punto la "autofinanciación" ha llegado a ser la pauta en la industria privada, los trabajadores empezarán a preguntarse porque los resultados de su esfuerzo no pueden ser invertidos en su propio nombre mejor que el crédito de cualquier rentista" (35).

5.2. La participación en la autofinanciación en la cooperativa.

En la cooperativa aquellos problemas vienen obviados desde el momento en que los asalariados que así lo deseen y sean admitidos se conviertan en socios, pasado el plazo de prueba, de forma que tienen derecho a participar en los incrementos de valor de los activos que estén finan-

---

(35) Ken Coates, ob. cit., pág. 106.

ciados por recursos que la empresa genera por sí misma [36] y no sólo sobre lo que ellos han contribuido a crear durante su permanencia como asalariados, sino también sobre aquellos incrementos de valor del patrimonio que resultó de invertir en la empresa los recursos generados con anterioridad a su entrada como asalariado.

Este hecho tiene, para los antiguos socios de la cooperativa, el mismo efecto negativo que soportarían los antiguos accionistas de la sociedad anónima cuando, las personas que suscribieran las acciones que emite la sociedad al ampliar capital, para incrementar la dimensión de la misma, no fueran suscritas por ellos mismos y, además, en la misma proporción al capital que ya poseen.

Como sabemos, el artículo 92º de la Ley de Sociedades Anónimas [37], protege los derechos de los antiguos accionistas sobre las reservas que han ido creando, a través del derecho de suscripción preferente de las nuevas acciones,

---

(36) Haremos constar una salvedad, el derecho a que hacemos referencia implicaría que todo el patrimonio resultante de la liquidación tendría que ser repartida entre los socios, una vez que la empresa hizo frente a sus obligaciones con todos sus acredores. Esto, sin embargo, no se produce hasta sus últimas consecuencias en la cooperativa, porque el Fondo de Educación y Obras Sociales, denominación de una parte de las Reservas Obligatorias, es inembargable según establecen los artículos 42º,5 y 81º,1,1 y 81º,2 del Reglamento de las Sociedades Cooperativas, ob. cit.

(37) Ley 17 de julio de 1.951 sobre régimen jurídico de las Sociedades Anónimas, ob. cit., artículo 92º.

cuyo valor viene a compensar, al menos teóricamente, la parcial dilución de las reservas entre los antiguos y los nuevos accionistas que pasar a participar en aquéllas en igualdad de condiciones (38).

En la cooperativa, el capital suscrito por cada socio antiguo no es cotizable en un mercado de valores, de forma que para proteger los derechos de los antiguos miembros de este tipo de empresas, se debería exigir a los asalariados que van a convertirse en socios una cuota de ingreso y la suscripción obligatoria de un capital inicial, cuyo valor fuera el mismo que el aportado explícita o implícitamente por los antiguos socios.

Sin embargo, si bien la práctica demuestra que conforme transcurre el tiempo, la mayor parte de las cooperativas exigen mayores cuotas de ingreso a sus posibles nuevos miembros, la exigencia planteada más arriba haría inviable la pertenencia como miembro a sus asalariados que sólo pueden aportar su trabajo como valor económico, dejando de percibir parte de sus rentas que son reinvertidas a su nombre en la cooperativa, ya que los antiguos también están aportando trabajo y la situación no llegaría nunca a igualarse.

---

(38) Véase, Andrés-Santiago Suárez Suárez, Decisiones óptimas de inversión y financiación en la empresa, Pirámide, Madrid, 1.977, pág. 312.

La solidaridad; la concepción del capital como instrumento de la producción; la consideración de que parte de las reservas, ya sea el Fondo de Educación y Obras Sociales como el Fondo de Reservas (39), tienen el carácter de herencia de unos a otros miembros, además del imperativo legal de que el Fondo de Educación y Obras Sociales sea inembargable y, por lo tanto, irrepartible y tenga unos destinos de carácter social de los que se benefician considerablemente los asalariados pues en parte son utilizados para su promoción, son otras tantas razones que conducen a dar las facilidades necesarias al posible nuevo socio -ex asalariado- para la aportación del capital exigido -parcializando en el tiempo su ingreso-, y a que el importe exigido sea menor del aportado, explícita e implícitamente, por los antiguos.

De esta forma, la empresa cooperativa practica la participación en la autofinanciación; sin olvidar que al asimilar a los asalariados de la cooperativa, con los nuevos accionistas de la sociedad anónima, no hemos tenido en cuenta, para la conversión en socios de unos y otros, la significativa diferencia de que los primeros aportan capital y trabajo mientras que basta con la aportación de capital de los segundos.

En las empresas autogestionadas de los países colectivistas el nuevo trabajador utiliza, sin aportar recursos fi-

---

(39) Según la terminología generalmente aceptada.

nancieros, medios de producción colectivos creados con el trabajo de otros; hereda, en definitiva, el trabajo acumulado de la sociedad.

6. La cogestión.

6.1. Introducción.

Esta modalidad de reforma que la empresa trata de solucionar es "un problema de equilibrio de poderes dentro de la empresa" (40) y "comparte dos variantes:

- La codecisión, que implica que toda decisión deberá tomarse por acuerdo de las dos partes afectadas ..., y

- La cooperación o consulta previa activa, en la cual sólo una de las dos partes adopta la decisión ...

Se comprueba así que se trata de la participación en el poder de decisión" (41).

Sin embargo, "Los diversos modos de participación de los asalariados en las decisiones en la empresa no se exclu-

---

(40) Willian Garcín, ob. cit., pág. 2.

(41) Ibíd.

yen, en absoluto, los unos de los otros" (42). Es más, teóricamente, no se excluyen de la participación en los beneficios y en la autofinanciación.

Esta importante modalidad de la reforma de la empresa, que ha tenido su mayor desarrollo en la República Federal de Alemania, confirma como la presión social de carácter político y razones puramente políticas condicionan la reforma de la empresa.

En efecto, "El comienzo de la guerra fría y la consolidación de las fuerzas conservadoras, en la economía y en la política, llevaron a la consecuencia de que las amenazas de huelgas podrían asegurar el mantenimiento de la cogestión, lo que en 1.951 llevó a la Ley de Cogestión en el sector de la CECA valedero también para las empresas de la minería" (43).

Bergman interpreta de distinta forma y más detalladamente el mantenimiento de la codeterminación en la industria del carbón y del metal en la República Federal de Alemania. La firma de un acuerdo entre aliados patronos y sindicatos, "pa-

---

(42) Informe del Comité de estudio para la reforma de la empresa, "Resumen sobre algunas experiencias de la reforma de la empresa en Europa", en A. Cuervo, M. Ortigueira y A. Suárez, Lecturas de introducción a la economía de la empresa, Pirámide, Madrid, 1.979, pág. 869.

(43) Fritz Voight, El papel de la cogestión en la Economía Social de Mercado. Posibilidades y límites, "Forum Universidad-Empresa, núm. 5, Fundación Universidad-Empresa, Madrid, junio 1.977, págs. 12 y 13.

"para evitar la nacionalización sobre la que los ingleses (que ocupaban el Rhur) habían inicialmente insistido (de una parte porque esperaban así controlar mejos "la industria de guerra" alemana ...)", cuyos términos "fueron a continuación conservados por una ley que se votó, después de gran agitación por parte sindical, en 1.951" (44).

Aquella agitación se debió al intento del Parlamento de aplicar a los sectores citados la Ley de la Constitución de la Explotación que ya se preparaba y que se desarrolló "para el resto de la industria cuyos derechos de cogestión se encontraban, sin embargo, muy por debajo de los de la Ley del sector de la CECA" (45).

Por último, "después de una larga etapa sin discusión, en el período 1.972-76, se volvió a plantear el tema de la ampliación de la cogestión denominada simple. Los sindicatos y una gran parte de los partidos políticos -tanto por lo que se refiere al SPD como al CDU- exigían de todas las grandes empresas la introducción de una cogestión cualificada de acuerdo con el ejemplo de la regulación dada en el sector de la minería y de la industria del hierro y del acero" (46).

---

(44) A. Bergman, "La cogestión en las empresas de la República Federal de Alemania", en A. Cuervo, M. Ortigueira y A. Suárez, ob. cit., pág. 872.

(45) F. Voight, ob. cit., pág. 13.

(46) Ibíd, pág. 17.

Así pues, el hecho de que la cogestión haya alcanzado el notable grado de desarrollo que posee en la República Federal de Alemania cabe ser atribuido, en gran parte, a razones de tipo político y al poder que poseen algunos de los grupos que se mueven en estos ámbitos (47).

Con excepción de lo que hemos visto, pocas son las experiencias de relevancia en materia de cogestión en otros países, a excepción de los órganos denominados comités de empresa que están generalizados y que, sin embargo, suelen poseer un carácter reivindicativo siendo, en muchas ocasiones, un instrumento del que se sirven los sindicatos y las centrales sindicales para fines más de control que de asunción del poder (48).

---

(47) Otras interpretaciones explican este fenómeno, así el jesuita alemán Nell Breuning considera que la figura del empresario independiente del capital y del trabajo englobando y asociando a todos los socios y trabajadores que forman la empresa toda, es el alma de la empresa y a él se debe, en definitiva, el éxito del equilibrio. Véase Oswald von Nell-Breuning, La Constitución de la empresa (sobre la Cogestión), Ed. Hispano Europea, Barcelona, 1.974, pág. 70.

(48) Véase H.A. Clegg, ob. cit.

6.2. La cogestión en la cooperativa.

La cooperativa tiene implantada la cogestión con los asalariados -único caso en el que cabe utilizar ese término en este tipo de empresa- por cuanto aquéllos qye soliciten convertirse en socios y sean admitidos deben, durante un período de prueba, tener el derecho de gestión conjuntamente con la empresa en virtud de su futuro "status" como miembro de pleno derecho.

Sin embargo, la norma española limita desde fuera, la participación de los asalariados en las decisiones estableciendo que durante el período de prueba, "el aspirante ... podrá asistir con voz a las reuniones de la Asamblea General y de las Comisiones y Comités relacionados con la formación y promoción de los socios y análogas" (49), sin considerar que es precisamente a la asamblea general a la que le corresponde fijar estatutariamente aquella participación, el grado de la misma y los asuntos a los que debe ser aplicada.

Se plantea, de esta forma, la diferencia del origen de la cogestión entre la empresa capitalista y la autogestionada: mientras en aquélla se manifiesta como respuesta a las

---

(49) Reglamento de las Sociedades Cooperativas, ob. cit., artículo 109º,2, "Período de prueba para la admisión de socios trabajadores".

presiones bien de tipo social -internas o externas a la empresa-, bien de tipo político, en ésta, responde a una decisión autogestionaria de la propia comunidad humana de trabajo que, en tanto que tal, convierte en miembro al aportador de factor trabajo.

La justificación nos la proporciona Suárez Campos cuando afirma que "Autogestión, en definitiva, no es simplemente una participación aumentada. Por el contrario, mientras la participación no cuestiona los fundamentos del poder jerárquico en la organización ni las grandes líneas del orden social y económico, limitándose a situar como sujetos de tal poder, junto a los legitimados por razón del capital -privado o público- a los que lo son por razón del trabajo, la autogestión separa radicalmente el concepto de poder o mando de los de jerarquía y propiedad" (50).

Efectivamente, hasta que los órganos de la democracia obrera no terminen de absorber las funciones asumidas por la dirección general, los trabajadores no "habrán realizado la democracia directa total", la que los yugoslavos han llamado siempre el "autogobierno de los trabajadores de la empresa. Autogobierno que abarca tanto la dirección como la administración" (51).

---

(50) José María Suárez Campos, Algunas reflexiones sobre la autogestión, "Esic-Market", núm. 27, septiembre-diciembre 1.978, pág. 136.

(51) Daniel Chauvey, Autogestión, Editions du Seuil, col. Politique, París, 1.970, pág. 58.

Capítulo 12 - La formación y la información en la cooperativa.

1. La formación en la cooperativa.

Para cualquier empresa, la cualificación de sus trabajadores es uno de los problemas más importantes; una empresa que disponga de trabajadores cualificados, conocedores de los problemas técnicos con que se enfrentan, puede afirmar que posee un importante patrimonio. Se ha dicho que,en la empresa, las decisiones de inversión a largo plazo son las más importantes porque comprometen su existencia, son las más arriesgadas, pero también son, generalmente, las más rentables.

Aquellas inversiones que -incomprensiblemente- se han dado en llamar en capital humano, esto es, desembolsos que tienen por objeto incrementar la formación y la consecuente promoción de los trabajadores son, posiblemente, uno de los tipos de inversión a largo plazo más rentable -si bien más arriesgados en el caso de empresas que asalarian factor trabajo- por cuanto permiten incrementar, considerablemente, la productividad del factor trabajo.

"Sería un extraño individuo aquél al que la promoción no le supusiera una fuerza de motivación durante un período

de tiempo considerable. Algunas personas podrían ser convertidas en "fervientes trabajadores" por las estimulantes satisfacciones que encuentran en un nivel más alto de trabajo" (1).

Con todo, la promoción de los puestos de trabajo en la cooperativa "debe estar basada en los principios siguientes:

- La elección y el ascenso de los hombres debe realizarse con un alto criterio de justicia.

- La promoción debe estar hecha y preparada como si fuera un programa particular.

- La promoción debe basarse en un método analítico de apreciación y de conocimiento de los individuos (calificación)" (2).

La cooperativa como unidad económica de producción, comparte con el resto de las empresas la necesidad de formar a sus trabajadores, pero existen otras razones específicas que obligan a considerar este problema con especial consideración.

En efecto, la empresa cooperativa precisa, para sobrevivir como tal, trabajadores formados, no sólo en aspectos

---

(1) Koontz y O'Donell, "Operating a reformed reward system", en Howard Sargent (Ed.), Fishbowl Management. A Participative approach to systematic management, John Wiley and Sons, 1978, pág. 261.

(2) Jean Piel-Desruisseaux, Gestión y organización de cooperativas, Centro Nacional de Educación Cooperativa, Zaragoza, 1.973, pág. 70.

técnicos, sino también cooperativos. "Hablar de lo mucho que hay que hacer para promocionar el cooperativismo por todo el mundo sería empezar en Rochdale, y en sus famosos postulados, y seguir paso a paso la labor de la Alianza Cooperativa Internacional, esencialmente en su Congreso de Viena de 1.966, en el que se definió claramente como uno de los seis fundamentales principios del cooperativismo: "la educación cooperativa" (3).

"Sin educación, esto es, sin formar hombres imbuidos de la doctrina, de nada sirven las leyes, porque no hay sistema económico-social bueno sin hombres capaces de sentirlo y aplicarlo" (4).

Por otra parte, la empresa cooperativa necesita trabajadores formados empresarialmente, en cuanto que son miembros de la empresa que no sólo pueden sino que deben tomar decisiones; "Se señala como inconveniente que la decisión se vea debilitada al no conceder mayor intervención en la misma a las personas más calificadas y formadas, que puedan adoptar mejores soluciones, más sensatas y con mayor conocimiento de

---

(3) Antonio D. Soldevilla, "Promoción y desarrollo del cooperativismo", en Dirección General de Cooperativas, ob. cit., pág. 386.

(4) José Luis del Arco Alvarez, "Problemática ..., ob. cit., pág. 103.

causa. Esto queda obviado, ya que las decisiones de las asambleas generales suelen tener carácter amplio, para que con una formación normal en los directivos puedan ser aplicadas por éstos con la eficacia debida.

Ello implica la necesidad de fomentar la formación cultural de los socios" (5).

Una cooperativa con miembros bien formados, no sólo puede conseguir una eficiente productividad de su factor trabajo, sino que además:

a) puede alcanzar una efectiva participación democrática de sus miembros en la toma de decisiones, necesaria por su esencia de autogestionaria, obviando, de esta forma, algunos de los problemas que se presentan en la necesaria delegación de la toma de decisiones (6), y

b) está más preparada para difundir su modo de empresa en el sistema en el que está inmersa.

---

(5) José Pérez Gracia, Iniciación al cooperativismo, AECOOP-Aragón, Zaragoza, 1.975, pág. 36.

(6) Véase en el capítulo 13 "Gestión de la Cooperativa", el punto 2. :"El proceso de delegación", concretamente el 2.2. "Problemas que plantea".

1.1. Modos de incrementar la formación de los miembros de la cooperativa.

Son varios los medios que, específica y constantemente, puede y debe utilizar la empresa cooperativa para conseguir una adecuada formación de sus miembros.

A) El destino de recursos financieros a la formación.

Como a cualquier empresa, a la cooperativa le interesa destinar fondos a la formación de los trabajadores; sin embargo, la diferencia se manifiesta en la obligatoriedad que revisten este tipo de inversiones en este tipo de empresas establecida por el quinto principio cooperativo que dice:

"Todas las sociedades cooperativas deben destinar medios para la educación de sus socios, empleados y responsables y la del público en general, en los principios y técnicas tanto económicos como democráticos de la cooperación" (7).

Por lo que se refiere a España, el Reglamento de las Sociedades Cooperativas establece que: "La Cooperativa estará obligada a la constitución ... del Fondo de Educación y Obras Sociales" (8) que se dedicará "a fines de carácter cultural, profesional o benéfico, con destino al entorno local

---

(7) A.C.I., ob. cit., 5º principio cooperativo.

(8) Reglamento de las Sociedades Cooperativas, ob. cit., art. 42º,1.

o a la comunidad en general, y preferentemente a la educación en los principios y técnicas, tanto económicos como democráticos, de la cooperación y a la consiguiente promoción de los socios de la cooperativa, de los empleados y directivos de la misma y de sus respectivas familias" (9).

La misma norma establece como se nutre aquel fondo (10); pero lo que nos interesa destacar es que en caso de disolución y liquidación de la cooperativa, aquellos fondos deben ser incrementados, con obligatoriedad, con el sobrante, si lo hubiera, tanto de las reservas obligatorias como del haber líquido, una vez que haya sido adjudicado el patrimonio resultante de la liquidación (11), siendo inembargable (12) y destinándose a fines que tienen por objeto la difusión del cooperativismo por mecanismos educativos, formativos y culturales (13).

La inembargabilidad del Fondo de Educación y Obras Sociales -que implica su irrepartibilidad entre los socios- no está referida, exclusivamente, al caso de disolución y liquidación, sino a todos los momentos de la vida de la coope-

---

(9)Ibíd, art. 42º,3.

(10) Véase Ibíd, art. 42º,3.

(11) Véase Ibíd, art. 81º,1,6.

(12) Véanse Ibíd, arts. 42º,5 y 81º,1,1.

(13) Véase Ibíd, art. 81º,2.

rativa, aquellos recursos deben, destinarse obligatoriamente, a la formación de los miembros y, por otra parte, a la difusión del modelo de empresa que representa.

Nosotros, siguiendo a Berman cuando afirma que el derecho prioritario de todos los fondos culturales y sociales construídos por la empresa deben corresponder a los trabajadores de la misma (14), entendemos que esta detallada regulación acerca de: los fines del Fondo de Educación y Obras Sociales, los modos de nutrirlo y su destino en caso de disolución, si bien no está en contra del principio cooperativo expuesto, más bien, al contrario, obliga a su cumplimiento e incluso -en el caso de disolución- al del sexto principio, y limita la libertad de las cooperativas de ser auténticos cooperativistas; son los estatutos de cada cooperativa, democráticamente elaborados, los que deben determinar todos aquellos aspectos.

B) La rotación y renovación de los miembros de los órgsnos de gestión y control.

La función de empresario, se ha dicho, es un arte, pero también se ha dicho que es una ciencia: lo cierto es que la mayor parte de los empresarios han aprendido su difícil función, se han formado como empresarios, tomando, con éxitos

---

(14) M. Berman , "La empresa y su plan" en A. Cuervo, M. Ortigueira y A. Suárez, ob. cit., pág. 829.

y fracasos, las decisiones; la experiencia ha sido la mejor escuela.

Los miembros de la cooperativa, a falta de otros procedimientos, deben aprender a desempeñar su función de empresario, actuando como tales; para ello disponen de unos órganos de control y gestión cuyos miembros, elegidos democráticamente (15), ocupan el cargo con una vigencia temporal limitada, al objeto de que otros también puedan ocupar aquellos puestos. Pero para que el aprendizaje se haga extensivo a todos los miembros de la cooperativa, las renovaciones en los cargos tienen que ser reales, de forma que se establezcan incompatibilidades de reelecciones.

En otro orden de cosas, para que aquel aprendizaje se haga efectivo, las renovaciones en los cargos deben ser parciales, de forma que los que ya conocen los problemas que se presentan, permanezcan y enseñen a los que han sido elegidos que, a su vez, ayudarán a los que entren cuando sus "maestros" en aquellas funciones, tengan que dejar el puesto.

---

(15) Véanse los capítulos 13 y 14, "Gestión de la cooperativa" y "Control en la cooperativa".

C) La existencia de comisiones asesoras y delagadas.

Las comisiones de expertos cuya función es asesorar tanto a la dirección colegiada y/o individual como a los órganos de control, deben ser creados con frecuencia, porque "el conocimiento no se puede almacenar. Si no se utiliza se evapora rápidamente ... Para que no se borren los conocimientos han de ser renovados y practicados contínuamente" (16).

La existencia de estas comisiones y, cuando proceda, la renovación de sus miembros, son importante instrumento de información y fuente de conocimientos, no sólo de los miembros de los órganos asesorados, sino de los propios miembros de la comisión.

Por otra parte, trataremos de dos vías externas a la cooperativa, que son fuentes de formación y a las que no siempre es posible acceder.

1) Experiencias anteriores de los miembros de la cooperativa.

Los miembros de la cooperativa pueden poseer conocimientos y formación, en varios ámbitos, por sus experiencias

---

(16) Peter Drucker, Reflexiones para un director, Asociación para el Progreso de la Dirección, Madrid, 1.975, pág. 172.

de tipo:

a) laboral en otras empresas, que les ha podido permitir alcanzar un determinado grado de cualificación técnica. Este puede ser el caso de los emigrantes que, al volver a su país, se constituyen como cooperativa y ponen en práctica los conocimientos adquiridos.

b) sindical, de cara a la necesaria solidaridad que precisa el miembro de la cooperativa. Así, Coates, dice: "parece bastante claro que el control por parte de los trabajadores puede ser una de las más valiosas escuelas para la autogestión, y que la noción de autogestión puede ser un importante estímulo para el requerimiento del control" (17).

2) La asistencia de los miembros a centros de formación.

Desde el punto de vista de la meta de difusión que posee el cooperativismo, parece conveniente la creación de cooperativas de formación, escuelas y centros de formación de grado medio y superior, ya sea autónomamente,

---

(17) Ken Coates, ob. cit., págs. 91 y 92. Este autor se refiere "al control por parte de los trabajadores para indicar la agresiva usurpación, por parte de los sindicatos, de los poderes de dirección de un sistema capitalista", Ibíd, pág. 91.

ya sean cooperativas de cooperativas que atiendan esta necesidad [18].

2. La información en la cooperativa.

La correcta, eficaz y rápida transmisión de datos, hechos y noticias es, en cualquier empresa, la base para una eficiente toma de decisiones, tanto a largo como a corto plazo, y para el control de los resultados de las mismas.

Hemos de señalar que la información también es necesaria, en la empresa cooperativa, para la toma de decisiones a largo plazo, esto es, para su planificación. La cooperativa tiene la necesidad de establecer conjuntos de acciones predeterminadas que impliquen su puesta en práctica al estar inmersa, como toda empresa, "en un medio de acontecimientos imprevisibles" [19]. Otro problema distinto es el modo de

---

(18) Destacamos algunas experiencias españolas que nos parecen significativas por la eficacia con que han conseguido aquel objetivo y la trascendencia que han llegado a tener. Nos referimos a las cooperativas de enseñanza y formación, a todos los niveles, que se han creado en el complejo cooperativo de Mondragón y, del lado de la empresa asociativa laboral, a la Escuela de Formación Empresarial y Comunitaria (E.F.E.C.), que se creó en Valencia, fundamentalmente para atender a la formación de los trabajadores de S.A.L.T.U.V., aún cuando esté abierta a otras personas.

(19) Fernando del Pozo Navarro, ob. cit., pág. 101.

decidir aquellas acciones, que siempre están en función de los objetivos de la empresa; así, en tanto que en la empresa cooperativa los objetivos son determinados democráticamente, este modo de determinación condiciona cuales hayan de ser las acciones predeterminadas.

En la Cooperativa, como empresa, se plantea por tanto la necesidad de contar con un adecuado sistema de transmisión de información y, en este sentido, el Reglamento de las Sociedades Cooperativas establece, en su artículo 23º, el "Derecho de información" deteniéndose en: la obligatoriedad de una transmisión ágil y frecuente; los medios materiales para ésta; los modos de solicitarla a los órganos decisores, de control, de poder y asesores citados al efecto y, por último, la posibilidad de decidir, interna y libremente, el establecimiento de sistemas que garanticen su transmisión(20).

Esta norma deja, por tanto, poca autonomía a la empresa cooperativa en lo que se refiere a la "corriente afirmativa descendente" (21), esto es, la que los órgsnos de gobierno proporcionan a los miembros que debe venir referida a "extremos exigibles o no por el Reglamento de Cooperación y

---

(20) Reglamento de las Sociedades Cooperativas, ob. cit., artículo 23º.

(21) M.D. Somió, "Como informar al socio", en M.D. Somió y Gil Abad Colás, Técnicas cooperativas, Centro Nacional de Educación Cooperativa, Zaragoza, 1.972, pág. 141. Subrayado en el original.

los estatutos sociales" [22], y debe tener la doble finalidad de:

"a) Informar, o lo que es lo mismo, suministrar datos y conocimientos en forma fácilmente asequible a todos los socios.

b) Formar al socio en el espíritu de la empresa y de la Cooperación" [23].

Por otro lado, la cooperativa debe contar con una corriente "informativa ascendente" que debe ser promovida por los órganos de gestión y control no sólo, como en cualquier empresa, para no desperdiciar ninguna de las capacidades de los miembros que puedan ser útiles, sino también, por lo que se refiere a la cooperativa específicamente, porque, de esta forma, se garantiza que la experiencia de los miembros son atendidos fomentándose, además, la participación.

No hay que olvidar que todos los miembros, tarde o temprano, se situarán en los órganos de control y gestión [24] en virtud de las renovaciones de los cargos que tienen una vigencia limitada [25]. Por esta razón, la corriente informa-

---

(22) Ibíd.

(23) Ibíd.

(24) Véase Ibíd, págs. 139 y 140.

(25) Véanse los capítuos 13 y 14, "La gestión de la cooperativa" y "El control en la cooperativa".

tiva descendente también debe ser eficiente. Esta es una de las diferencias fundamentales que existen entre una empresa que contrata a sus trabajadores y una comunidad humana de trabajo. La posesión de información es, en definitiva, una fuente de poder que, en la cooperativa, se debe encontrar homogéneamente disperso; de esta forma, las corrientes de información en uno y otro sentido deben ser ágiles y contínuas.

Cabe pensar que la doble corriente informativa se producirá real y efectivamente pues todos los miembros, tanto los que se encuentran ocupando cargos de gestión y control como los que no, están interesados en la supervivencia de la empresa. Con el paso del tiempo se producirán cambios en los papeles desempeñados de forma que aquélla producirá por dos razones:

a) el requerimiento de información de los dirigentes a la base para llevar a cabo, adecuadamente, su función y de ésta a aquéllos con el objeto de prepararse para su posible acceso a aquellos puestos.

b) el interés de todos en la buena gestión de la empresa de forma que, voluntariamente, la base transmitirá toda la información que considere necesaria para los gestores actuales y éstos harán lo propio con la base, entre la que están los gestores futuros, con el fin de que éstos se encuentren preparados en su momento.

Sin embargo, en la empresa que contrata factor trabajo el objetivo más importante de cada miembro es, al menos, mantener la actual situación, sino mejorarla, para lo cual es preciso poseer información que, cada vez más, confiere poder, de forma que su transmisión se hace real tan sólo en el momento en el que se produzca una presión de otro poder real, de unos miembros sobre otros; ya sean trabajadores -por sí mismos y/o a través de sindicatos y centrales sindicales- sobre la dirección (26); ya sean, en su caso, los propietarios del capital sobre la dirección; ya sea ésta sobre aquéllos y los otros, pero tan sólo en la cuantía en que sea precisa para atender aquel objetivo.

En cualquier caso, como decíamos al principio, en tanto que la información es precisa para la toma de decisiones y esta función corresponde en las empresas que contratan al factor trabajo a la dirección, este órgano es el más interesado en su captación para llevar a cabo, adecuadamente, su función; en estas empresas los puestos de aquel órgano no tienen carácter rotativo, no están limitadas por el tiempo, de forma que es el que más información posee; esto explica,

---

(26) Este fenómeno ha conducido, entre otras cosas, y en algunas empresas a la implantación de los llamados Balances Sociales, más o menos elaborados y soportando más o menos información. Véase los distintos tipos en Manuel Ortigueira Bouzada, La gestión social de la empresa, "Economía y Empresa", núms. 3 y 4, 1.978, y Alain Chevalier, El Balance social de la empresa, TECNIBAN, col. Forum Universidad-Empresa, Madrid, 1.977, 227 páginas.

en parte, la acumulación de poder de los órganos de dirección y pone de manifiesto una de las diferencias más importantes respecto de la empresa autogestionada: respectivamente, la acumulación y la dispersión de poder.

Por otra parte, en tanto que una eficiente transmisión de la información requiere, en todas las situaciones, canales o medios de transmisión adecuados, al objeto de evitar la posibilidad de distorsiones y "ruidos", y que éstos son tanto más eficaces cuanto más cortos, directos y sencillos son los medios empleados, concluimos que, aparte de otras razones (27), la pequeña, o en su caso, mediana dimensión, en general, de la empresa y, en particular, de la empresa autogestionada y, más concretamente, de la cooperativa, es la más adecuada para aquel objetivo.

Se podría argumentar que la ciencia de la informática y los ordenadores han puesto a disposición de la humanidad procedimientos muy útiles, por su rapidez y eficacia, para la transmisión de la información de forma que la empresa podría tener una gran dimensión y poseer, además, unos reales y eficientes flujos, ascendentes y descendentes, de información. Nosotros estaríamos de acuerdo con este argumento pero, por lo que se refiere a la empresa autogestionada, y en particular a la cooperativa, proponemos una dimen-

---

(27) Véase capítulo 16: "La dimensión de la cooperativa".

sión reducida por otras razones [28], de forma que para el problema de la transmisión de la información es prácticamente un dato. En este contexto, además de que una comunicación directa, entre personas, es difícilmente superable por la que proporcionan las salidas de un ordenador, el uso de una de estas máquinas no es rentable en una empresa pequeña. Sin embargo, consideramos especialmente útiles las aportaciones de la Informática y el uso de los ordenadores para las comunicaciones que deben establecerse entre cooperativas de cooperativas, que integran procesos productivos, ya que, en este caso, se trataría de la transmisión de información entre unidades humanas de trabajo independientes y autónomas las unas de las otras, pero integradas en procesos productivos con el resto.

---

(28) Véanse los capítulos 13, 14 y 16. "La gestión de la cooperativa",, "El control de la cooperativa" y "La dimensión de la cooperativa".

Capítulo 13 - La gestión de la cooperativa.

El sistema de gestión de la empresa cooperativa se enfrenta con el doble problema de cumplir con los más estrictos principios de la democracia, de acuerdo con las ideas sociales, humanas y de solidaridad que la caracterizan y, por otra parte, el de disponer de las competencias técnicas necesarias para enfrentarse al sistema competitivo en el que está inmersa y sobrevivir, en calidad de empresa cooperativa; como si estos dos problemas fueran incompatibles (1).

Con el objeto de solucionar ese doble problema, la empresa cooperativa debe disponer de un procedimiento democrático de dirección, entendiendo que: "lo democrático se usa en relación a la vida en común y está constituido por dos aspectos: 1) Cuando el poder de gobernar reside en la multitud de los que componen una sociedad, y 2) Cuando esta multitud se rige por una mayoría que gobierna buscando el bien común. Ambos aspectos son necesarios, ya que si el poder de gobernar no reside en la multitud de los socios, no recibe el nombre de democracia tal gobierno, y, por otra parte, si la mayoría que gobierna sólo busca su propio inte-

---

(1) Véase Daniel Albian y François Soulage, L'enterprise cooperative: une mode ou un modèle?, "revue française de gestion", mayo-junio 1.978, pág. 72.

rés, tampoco es posible llamar democracia a esta forma de gobierno" (2).

1. Organos de gestión.

En este sentido, en la cooperativa -como en cualquier empresa autogestionada- se lleva a cabo un procedimiento delegativo de poder, contando para ello con tres órganos:

- la asamblea o junta general,
- la junta rectora, consejo rector o consejo obrero, y, en su caso,
- la dirección propiamente dicha,

reconocidos por la legislación ordinaria que regula a estas empresas en todos los países (3), la Alianza Cooperativa Internacional y la práctica de la autogestión en las empresas.

---

(2) José Figuerola y Esquius y José Pérez Torrecilla, "Problemática del crédito rural", en Dirección General de Cooperativas, ob. cit., págs. 130 y 131.

(3) Véase, por lo que respecta a España, el Reglamento de las Sociedades Cooperativas, ob. cit., capítulo IV, "De la representación y gestión de la Cooperativa", artículos 47º al 69º.

1.1. La asamblea o junta general.

Es el órgano máximo de expresión de la voluntad de todos los miembros de la cooperativa; en ella se encuentran todos los socios siendo el órgano que la caracteriza, como entidad democrática.

En efecto, "hemos de resaltar la regla de la igualdad. Ante la cooperativa todos los socios son iguales fundamentalmente porque todas las personas son iguales en sí mismas" (4). En consecuencia "todos los socios deben tener el mismo derecho de expresión y decisión en las asambleas generales, órganos en los que se forma la voluntad social. Consecuencia lógica de esta igualdad es el funcionamiento democrático" (5). Por esta razón, el absentismo de los socios "da lugar a un mal ejercicio de la democracia cooperativa (6).

Queda, pues, plasmado el segundo principio cooperativo enunciado por la Alianza Cooperativa Internacional en su XXIII Congreso de Viena de 1.966, vigente en la actualidad, por el cual se enuncia que:

"Las cooperativas son organizaciones democráticas. Sus

---

(4) José Pérez Gracia, ob. cit., pág. 36.

(5) Ibíd.

(6) Ibíd.

negocios serán administrados por personas elegidas o designadas por medio de un procedimiento acordado por sus socios, siendo responsables ante ellos.

Los socios de las cooperativas primarias tendrán los mismos derechos de voto (un hombre, un voto) y de participación en las decisiones que afecten a sus organizaciones" (7).

1.1.1. Los votos plurales.

Con todo, el apartado dos del artículo 51º del vigente Reglamento español de las Sociedades Cooperativas establece que:

"En las cooperativas de primer grado, con excepción de las Cooperativas de Viviendas y de Consumo, los Estatutos podrán establecer un voto plural, conforme a las siguientes reglas:

a) Que el sufragio sea proporcional a la antigüedad del socio en la Cooperativa, cualquiera que sea la clase de ésta, a la participación del socio en las operaciones con su sociedad, o a la importancia de su función comunitaria, cuando se trata de una Cooperativa de Trabajo Asociado.

---

(7) Véase, Alianza Cooperativa Internacional, ob. cit.

b) El número de votos por socio no podrá ser superior a tres, computando para ello el voto simple que básicamente le pertenece al socio.

c) El número de votos plurales no podrá exceder de la mitad de los votos simples.

d) En los asuntos para los que se exige una mayoría cualificada de al menos dos tercios de los votos, y en todo caso, para la modificación de Estatutos y para la disolución de la Cooperativa cada socio, incluyendo a quienes se les haya reconocido un derecho de voto plural, solamente tendrá el voto simple" (8).

Por otra parte, el apartado cuatro del artículo que comentamos establece que:

"En ningún caso el voto plural tendrá carácter vitalicio ni podrá atribuirse por el mero hecho de ser promotor o fundador de la Cooperativa o haber desempeñado un puesto en los órganos sociales o de la Empresa Cooperativa" (9).

Y el apartado cinco del mismo artículo que:

"Tampoco se podrá reconocer a los socios votos fraccionados ni asignarles votos en proporción a su participación

---

(8) Reglamento de las Sociedades Cooperativas, ob. cit., artículo 51º,2.

(9) Ibíd, artículo 51º,4.

en el capital social" (10).

De esta forma, podemos concluir que si bien el Reglamento español admite la posibilidad de existencia de votos plurales en cooperativas que sean auténticas comunidades de trabajo -de acuerdo con la acotación que establece-, lo que va en contra del principio cooperativo que hemos visto más arriba y, por lo tanto, de la democracia, deja a la voluntad de la propia cooperativa el establecimiento de los mismos, con una serie de restricciones que agrupamos en tres puntos:

a) por razón de los poseedores, acentuando que en el caso de que algún(os) socio(s) posean estos votos, los poseeran: sin carácter vitalicio, en tanto que aportadores de trabajo y no promotores o directivos y sin tener en cuenta su aportación de capital;

b) por razón del número total de votos plurales que pueden ser poseidos 1) por cada socio que los posea y 2) en relación con el total de votos simples; y

c) por razón de la utilización de los mismos en determinados asuntos, y en todo caso, para la modificación de los Estatutos, de forma que los poseedores de votos plurales no podrán utilizar ese privilegio para la oposición a otra ley interna que acabe con esa situación.

---

(10) Ibíd, artículo 51º,5.

1.1.2. Procedimiento asambleario.

En otro orden de cosas, "lo que nunca debe faltar en una asamblea general, como primera necesidad, es el procedimiento para celebrarla, y la educación básica, como muestra del respeto mutuo entre los asistentes; después podrá venir la manifestación y expresión concreta de una buena educación cooperativa.

Como expresión concreta de una buena educación cooperativa debemos entender la convicción sincera de que el bien común de la cooperativa está por encima del bien personal; con renuncia a todas las manifestaciones egoistas. Sin que ello quiera decir que no se deba solicitar la solución de aquellos casos personales que estén justificados" (11).

Por último, la asamblea general, que se reune regularmente con la periodicidad que establezca la ley interna de la empresa para los asuntos ordinarios, o más a menudo, si fuera requerido por un número especificado de trabajadores, es -como decimos más arriba- el más alto organismo para la toma de decisiones sobre todos los problemas del conjunto; decide sobre cuestiones que serán sometidas a la junta o consejo rector para ulterior elaboración, discusión y eje-

---

(11) Gil Abad Colás, "Como participar en asambleas y juntas", en M.D. Somió y Gil Abad Colás, ob. cit., pág. 88.

cución [12].

Este órgano, "Enmienda, rechaza, devuelve, o apoya todo, excepto las decisiones rutinarias del Consejo de Fábrica" [13] en el cual delega aquellas decisiones, con el objeto de alcanzar una mayor operatividad en la gestión de la empresa.

1.2. La junta rectora.

Con este término se denomina, en la terminología cooperativa, al órgano de la comunidad humana de trabajo que lleva a cabo la gestión de la empresa tomando decisiones sobre todos los aspectos de carácter rutinario que la marcha de la misma requiere.

Recibe distintos nombres según los autores, y así se habla de "consejo obrero", "de fábrica", ocupando el mismo puesto jerárquico que el consejo de administración de la sociedad anónima en relación a la asamblea general. En efecto, "el conjunto del personal, tiene el poder supremo de la em-

---

(12) Véase Paul Cardan, Los consejos obreros y la economía en una sociedad autogestionaria, Col. "Lee y Discute", Serie V, núm. 66 (doble), ZYX, Madrid, 1.976, pág. 47.

(13) Ibíd, léase consejo rector.

presa. El derecho de gestión pertenece, pues, al personal en tanto que conjunto, pero se ejerce a través del "consejo obrero" (14).

1.2.1. Funciones.

Cardan sugiere que este órgano desempeñe las siguientes funciones:

- coordinación entre los talleres, departamentos y oficinas de la empresa,

- mantenimiento de relaciones con otras organizaciones económicas, ya sea en la misma industria (cooperación vertical) o en la misma localidad (cooperación horizontal),

- mantenimiento de relaciones con el mundo exterior en general,

- determinación de como alcanzar un objetivo de producción dados los recursos generales asignados por el plan (15), y

- eventualmente cambios en la estructura de los medios de producción (16).

---

(14) Albert Meister, Socialismo y Autogestión, Nova Terra, Barcelona, 1.965, pág. 54.

(15) Entendemos que es el plan de la empresa.

(16) Véase Paul Cardan, ob. cit., pág. 46.

Para todo lo cual, precisa una determinada frecuencia de reuniones, ya sean de carácter ordinario o extraordinario, que debe venir determinada por los estatutos, así como su funcionamiento interno (17).

Algunos autores identifican a la junta rectora y al director de la cooperativa en un sólo órgano de gestión, en base a las funciones que realiza. Esta concepción es correcta en la medida en que el director, como veremos más adelante, aún cuando desempeña un importante y destacado papel, es elegido por la junta rectora y ejecuta las decisiones que toma este órgano.

1.2.2. Composición.

Los miembros de este órgano pueden -como sugiere Cardan (18) y siempre que los estatutos lo prevean (19) -ser delegados de los distintos talleres, departamentos y oficinas de la empresa, sin que pueda ser menoscabado "el derecho que asiste a la Asamblea General en orden a la elección de los miembros del Consejo Rector" (20).

---

(17) Véase, por lo que se refiere a España el Reglamento ..., ob. cit., artículo 58º.

(18) Véase, Paul Cardan, ob. cit., pág. 46.

(19) Véase Reglamento de Sociedades Cooperativas, ob. cit., artículo 57º,1,2º párrafo.

(20) Ibíd.

De esta forma, la junta rectora no es un órgano político, ni de gobierno, no es más que un grupo de "mensajeros, que transmiten e intercambian las opiniones, las intenciones, la voluntad de los grupos de trabajadores" (21) debiendo ser "no sólo capaces de defenderlos en la reunión del consejo (22), sino, al mismo tiempo, tendrán la suficiente imparcialidad como para ser accesibles a los demás argumentos y para informar a su grupo acerca de las opiniones que recibieron mayor adhesión" (23).

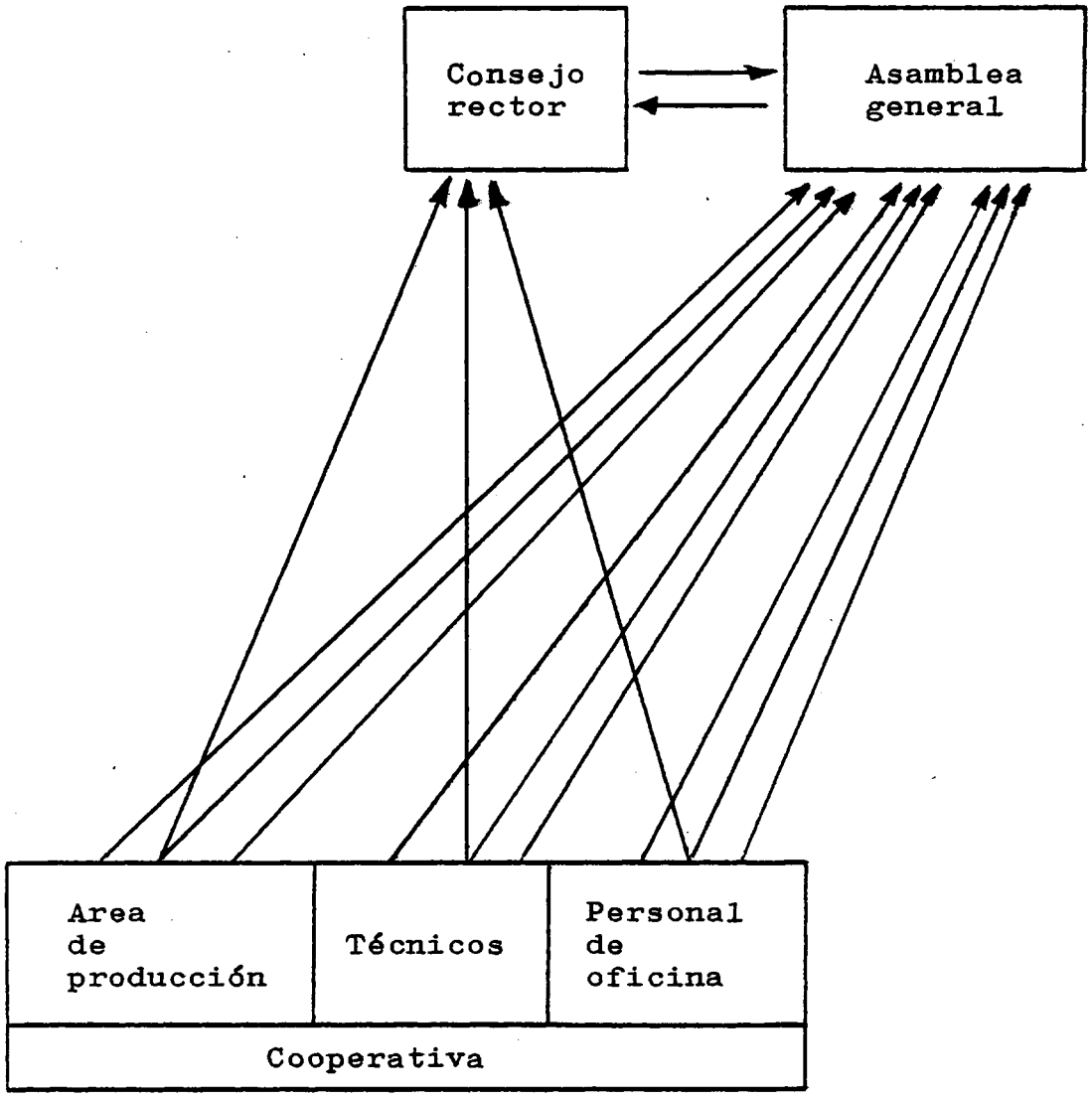
Presentamos, a continuación, en un esquema genérico y simplificado lo que acabamos de exponer (ver página siguiente).

---

(21) Anton Pannekoek, Los consejos obreros, Ed. Proyección, Buenos Aires, 1.976, pág. 107.

(22) Podemos leer junta rectora.

(23) Anton Pannekoek, ob. cit., pág. 107.



(24) FUENTE: Paul Cardan, ob. cit., pág. 34. NOTA: Hemos modificado algunos literales del original.

1.2.3. Rotación de los miembros.

La Ley interna de la empresa debe determinar los procedimientos de renovación de puestos de la junta rectora, si bien la norma española establece que aquella "sólo podrá hacerse parcialmente" (25) con el objeto de que "La mayoría de los delegados permanezcan en sus puestos de trabajo (26) y así "una minoría rotativa asegura la continuidad" (27).

1.2.4. Creación de comisiones.

La junta rectora puede, si así lo determinan los Estatutos, delegar algunas funciones en determinados grupos de trabajo, con el objeto de llevar a cabo alguna gestión, recabar información y ser asesorada por éstos en los temas que así lo precise.

Estos grupos de trabajo deben reunirse de acuerdo con unas periodicidades fijadas de antemano y concretarse en los temas para los que son creados. No vamos a entrar aquí en la problemática que encierran la delegación de funciones a tra-

---

(26) P. Cardan, ob. cit., pág. 46.

(27) Ibíd.

(25) Reglamento ..., ob. cit., artículo 57º,2, párrafo dos.

vés de las comisiones, si bien señalaremos algunas notas que nos parecen importantes en relación con este tema.

Entendemos que las comisiones que crea la junta rectora no deben tener carácter ejecutivo; para esta función existe la figura del director que, siendo también elegido por aquel órgano -como veremos más adelante-, está capacitado por la norma ordinaria -al menos en España- para tomar decisiones. Destacamos así una importante diferencia entre los órganos de consulta y asesoramiento que son las comisiones y la figura del director.

Las comisiones, pues, cubren las faltas de conocimiento específico sobre temas concretos de la junta rectora, y cumplen un doble e importante papel:

a) por una parte, motivan la participación de los trabajadores en los problemas de gestión, en tanto en cuanto han de analizar los temas encomendados para, posteriormente asesorar, y

b) como consecuencia de lo anterior, forman y educan a los trabajadores que los integran.

Por estas razones, estamos de acuerdo con Abad Colás cuando afirma que "Un Consejo Rector con visión, mantiene activos a la mayoría de los socios, haciéndoles formar parte de cuantas comisiones y subcomisiones sea posible crear, pa-

ra el mejor funcionamiento de la cooperativa" (28).

Por lo que se refiere al número de componentes de cada comisión es un problema que habrá de ser resuelto en cada caso concreto dependiendo, tanto del tema para el que ha sido creada, como de la necesidad de contar, en la misma, con trabajadores más o menos cualificados, el plazo que se le asigne o precise para su cometido, la necesidad de no distraer del trabajo ordinario a los trabajadores, la urgencia que requiera el asunto que va a tratar, etcétera.

1.3. El director.

La existencia de esta figura se justifica "dada su condición de técnico o de especialista (pues en otro caso no tendría sentido su nombramiento), que en principio debe suponer mayor idoneidad que los propios miembros del consejo rector para el desempeño de las misiones puramente empresariales. En las cooperativas, por una parte, no podemos olvidar que muchos de sus rectores, designados entre los socios de la entidad, pueden carecer totalmente de conocimien-

---

(28) Gil Abad Colás, La empresa ..., ob. cit., pág. 35.

tos prácticos respecto a la empresa que se acomete" (29).

Es, por lo tanto, la persona o colegio de personas que llevan a cabo las tareas de toma de decisión sobre "asuntos pertenecientes al giro o tráfico normal de la Empresa Cooperativa y a cuantos actos interesen a aquélla" (30).

El director "queda sometido a las directrices y límites que le imponga el consejo rector, verdadero órgano de gestión de las cooperativas" (31), de aquí que no sea una figura imprescindible para la gestión de las cooperativas.

Por otra parte, y en relación con lo anterior, de acuerdo con el artículo 63º, párrafo 1 del Reglamento (32) de las Sociedades Cooperativas, la asamblea, órgano superior, debe abstenerse de efectuar la designación del director y el contenido de las funciones a delegar en el mismo para evitar "la disparidad de funciones que podrían atribuirse al consejo (33) y a la dirección, incluso enfrentándolo, si fuera la asamblea quien directamente acordare su nombramiento" (34).

---

(29) Antonio B. Muñoz Vidal, El Director de las Cooperativas, "mundo cooperativo", núms. 711 y 712, febrero I y II, Confederación Nacional de Cooperativas, 1.979, págs. 12 y 13.

(30) Reglamento de Cooperativas, ob. cit., art. 62º,1.

(31) Antonio B. Muñoz Vidal, ob. cit., pág. 12.

(32) Reglamento de las Sociedades Cooperativas, ob. cit., artículo 63º, primer párrafo.

(33) Léase Consejo Rector.

(34) A. B. Muñoz Vidal, ob. cit. pág. 12.

La figura del director, por lo tanto, surge, para hacer operativas las funciones de la junta o consejo rector, que delega la toma de decisiones en una persona o incluso colegio de personas en virtud de la profesionalización que requiere la gestión de la producción. Es, por lo tanto, un trabajador más de la empresa que, en virtud de sus especiales conocimientos, capacidad y dotes, lleva a cabo una función muy determinada.

Señalaremos que la delegación que realiza el consejo o junta rectora en el director no tiene parangón con la que aquel órgano de gestión realiza en las comisiones, de tal forma que incluso el director puede, a su vez, delegar asuntos a comisiones de trabajadores con el mismo objeto y bajo la misma perspectiva que veíamos más arriba, esto es, asesoramiento, recogida de información y, de rechazo y no menos importante, participación y formación de los trabajadores.

El director puede ser un trabajador-socio de la cooperativa o persona ajena a la misma que es contratada para que lleve a cabo una determinada función; en este caso, se trata de un asalariado que es preciso integrar. Somos de la opinión de que la cooperativa debe formar a sus miembros para evitar que la gestión efectiva sea llevada a cabo por no miembros o, en su caso, integrar como socios a esos especialistas en dirección que han sido contratados, de la misma forma que integra -o al menos tiene esa vocación- a otros asalariados.

2. El proceso de delegación.

2.1. Justificación.

De todo lo que hemos expuesto, se deduce que la gestión de la empresa cooperativa se lleva a cabo a través de un proceso delegatorio, en el que es necesario incurrir por varias razones:

a) En evitación del caos que podría ser el que todos los miembros tomaran decisiones. Efectivamente, la gestión, al menos de los asuntos rutinarios, no precisa la intervención de todos los miembros de la cooperativa.

b) El proceso productivo requiere conocimientos especiales que no siempre son poseidos por todos los miembros.

Con todo, si bien es cierto que las ventajas del proceso democrático "radican en dar opción a todos los socios a expresarse y a contribuir en la misma medida a la toma de decisiones" (35), lo cierto es que para que se pongan "cortapisas al posible manejo de las cooperativas por grupos más o menos calificados o poderosos, sometiendo a ellos la libertad individual" (36) es necesario que todos los socios

---

(35) J. Pérez Gracia, ob. cit., pág. 36.

(36) Ibíd.

se expresen y contribuyan en la misma medida a la toma de decisiones, no bastando tan sólo con tener aquella opción.

2.2. Problemas que plantea.

En el proceso de delegación se pueden presentar varios importantes problemas:

A) La dilución del sentimiento de participación.

Efectivamente, "La gerentocracia cooperativa, la pasividad de los socios y de los consejos cooperativos, más que la escasez de capital, han colocado al cooperativismo en situaciones de inferioridad frente al capitalismo (37).

Este fenómeno se produce porque "la dinámica de un modo democrático de dirigir empresas: es siempre más grande al principio; después de su introducción, más tarde, decae gradualmente, llegando a ser una actividad rutinaria, en la que los problemas técnicos de la marcha de los negocios predominan sobre los problemas de participación de los miembros y los problemas sociales en general. Probablemente esta regla se juzga buena para todas las instituciones nuevamente formadas con un carácter democrático, porque al prin-

(37) Abraham Guillen, Cooperativismo, Autogestión y Capitalismo, "mundo cooperativo", núms. 709-710, enero I y II, Confederación Española de Cooperativas, 1.979, pág. 21. Subrayado en el original.

cipio la participación de los miembros de una comunidad es más grande y posteriormente decae y llega a ser un asunto de rutina" ... "Esto puede ser visto desde el hecho de que en situaciones críticas la participación vuelve a ser más intensiva" ... "La participación de los trabajadores es más grande cuando los problemas que están en juego afectan sus intereses directamente personales, es decir, problemas relacionados con la división del beneficio una subida de las rentas, la distribución de edificios o apartamentos, la organización del transporte de y al trabajo, etc., que cuando las cuestiones ponen en juego la política económica de la empresa, las relaciones con el mercado o con las empresas. La solución de estos problemas es generalmente dejada a los expertos y las propuestas de los cuerpos representativos o especializados o el órgano consultivo-profesional del director, que no son miembros del consejo de los trabajadores, son generalmente adoptadas sin discusión (38).

---

(38) Rudi Supek, "Problems and perspectives of worker' selfmanagement in Yugoslavia" en M.J. Broekmeyer (Ed.), ob. cit., pág. 231.

B) El problema de los líderes.

Como consecuencia de lo anterior, se plantea el problema del líder, figura contraria a la autogestión propiamente dicha.

Las personas que poseen unas especiales capacidades, dotes de mando y carisma de jefe son frecuentemente reelegidas para ocupar cargos rectores.

Este es un hecho que se produce con mucha más frecuencia de lo que sería deseable (39), porque si bien es cierto que para fomentar el movimiento cooperativo hay que "encontrar el hombre, el líder cooperativista, que impida el desaliento de los primeros años, la embestida de las empresas competidoras y la labor de desintegración que éstas siembran

---

(39) En este sentido, en la mayor parte de las empresas yugoslavas -autogestionadas por ley constitucional y ordinaria como son la Constitución de 1.974 y la Ley de Trabajo Asociado de 1.976-, los directores, que son elegidos por los consejos de trabajadores -órganos homólogos a la junta o consejo rector de la empresa cooperativa-, suelen pertenecer, en la mayor parte de los casos, a la Liga de los Comunistas -partido único, aunque no recibe este nombre-; de forma que, cuando se pone de manifiesto esa causalidad (sic) los defensores de aquel sistema argumentan que es un hecho derivado de una situación democrática, en tanto que la elección recae sobre los mejores, los más capacitados, solidarios, etc., y éstos suelen ser miembros de la citada Liga, si bien se suele argumentar que por reunir aquellas características se encuentran afiliados a aquella organización política y no al contrario. Pero lo que no se pone en tela de juicio y se admite sin sonrojo es el hecho de que son elegidos, constantemente, las mismas personas.

entre los socios bisoños de las nacientes cooperativas" (40) y este fenómeno es plausible y ha dado magníficos resultados (41), también, es cierto, que esas personas acumulan con el transcurso del tiempo, un considerable poder que si bien no se manifiesta legalmente porque -excepción hecha el caso de los votos plurales aún con sus limitaciones- tienen el mismo derecho de voto, en la asamblea general, que cualquier otro miembro de la cooperativa, sin embargo sus sugerencias y opiniones son prácticamente asumidas por gran parte de los miembros de la cooperativa.

De esta forma, se puede llegar a producir un importante inhibicionismo entre los miembros de la cooperativa por el hecho de esa delegación implícita de voto -y en consecuencia de poder- al líder.

---

(40) Eugenio de Rioja, El miedo a las cooperativas, "mundo cooperativo", núms. 723-724, Confederación Española de Cooperativas, agosto 1.979, pág. 21

(41) "La asociación de los fundadores de las cooperativas de Mondragón con la Iglesia ha sido, obviamente, una fuente de energía y apoyo popular para ellos. Pero el hecho de que este apoyo haya sido movilizado y canalizado a la acción constructiva es debido más que ninguna otra cosa a las ideas y liderazgo del padre José María Arizmendi", en Robert Oakeshott, Mondragón: Spain's Oasis of Democracy, "The Observer", 21 de enero de 1.973. Subrayado nuestro.

C) La tecnoestructuración de los gerentes.

Por otra parte, señala Lepage para los miembros de la junta o consejo rector y, en su caso, el director, "Como el directivo capitalista, el directivo de la empresa autogestionada identificará gran parte de su satisfacción personal con la obtención de elevadas tasas de crecimiento; para él el dinamismo industrial es un elemento de prestigio y quizás también de poder" (42).

Este autor se apoya en el conocido fenómeno de acumulación de poder que han llegado a poseer la denominada -en terminología de Galgraith- "tecnoestructura" (43).

2.3. Soluciones que se ofrecen.

A) Dimensión adecuada.

Para ello, "el primer principio de la organización de una empresa autogestionada será la creación de unos suficientemente pequeños y homogéneos grupos de trabajo, que permitan la participación directa de todos los miembros en la toma de decisiones y que éstas sean suficientemente transparen-

---

(42) Henri Lepage, Autogestión et Capitalisme, Institut de l'Enterprise (Ed.), Masson, París, 1.978, pág. 105.

(43) Véase, John Keneth Galbraith, El nuevo Estado Industrial, Ariel, Barcelona, 1.967.

tes. La homogeneidad reduce la posibilidad de formar una mayoría en los fundamentos de los intereses de la minoría y la participación y transparencia reducen la posibilidad de manipulación y la imposición de opiniones" (44).

B) Rotación de los órganos.

Una segunda vía -no incompatible con el anterior principio- consiste en la renovación períodica y parcial de los miembros de los órganos de gestión de la empresa, a través de un adecuado mecanismo de rotaciones e incompatibilidades, que esté conforme con:

- el número de miembros de cada órgano y de la cooperativa como un todo,
- la naturaleza de la actividad productiva,
- el necesario período de permanencia en el cargo para que aquél sea efectivo, etc.

En cualquier caso, un largo período de permanencia puede llevar a un acaparamiento de poder y mientras que si éste es corto puede no permitir poner en práctica las decisiones tomadas.

---

(44) Branko Horvat, ob. cit., pág. 141, Subrayado en el original.

C) Control.

Una tercera vía para eliminar aquellos problemas, es el control, propiamente dicho, a través de los órganos adecuados y de los que la cooperativa está dotada, tanto por la práctica como reconocida por la norma.

D) Formación e información.

Por último, la cuarta vía que proponemos -que consideramos fundamental-, es en sí misma una vía de solución de aquellos problemas y no un mecanismo de paralización. Nos referimos a la formación de los miembros de la cooperativa, uno de los puntales del éxito y, por lo tanto, una de las necesidades más requeridas de toda la empresa autogestionada.

Con todo, las comisiones que se pueden establecer para asesorar a los órganos de gestión, los mecanismos de rotación de aquéllas y de éstos, la pertenencia a los órganos de control, etc., si bien pueden ser vías de solución de los problemas planteados, desenpeñan, además, la importante función formativa de los miembros de la cooperativa.

Conclusión.

Como conclusión, hemos de señalar que todos estos aspectos que se refieren a la gestión de la empresa cooperativa como son: los órganos que llevan a cabo la gestión, el proceso de delegación, y los períodos de vigencia de cada órgano, la existencia de comisiones, los mecanismos de rotación, etc., deben estar convenientemente regulados por la ley interna de la cooperativa, con el objeto de evitar falsas interpretaciones, disfuncionalidades y abusos de poder. Es a la asamble general a la que corresponde esa función y a ella modificar, en su caso, la decisión tomada en este aspecto.

Capítulo 14 - El control en la cooperativa.

1. Justificación del control.

"Parece incorrecto hablar de "control por parte de los trabajadores" donde la autoridad esencial se supone que depende de los trabajadores, porque "control" es término que implica un aparato más o menos complicado de obstáculos, o incluso vetos, de un bando en el comportamiento del otro ..." (1).

Sin embargo, existen varias razones que justifican la necesidad del control en la cooperativa como son.

a) Conflictos entre grupos del mismo nivel de gestión.

"El problema de la autogestión empieza con el reconocimiento de que cada trabajador tiene un conjunto de intereses, a menudo divergentes, que le comprometen como consumidor, como productor y como ciudadano. Este debe permanecer mientras la división del trabajo obliga a los hombres a adoptar papeles establecidos a lo largo de las estructuradas etapas de sus vidas. Tales intereses le alinean con algu-

---

(1) Ken Coates, ob. cit., pág. 91.

nos otros hombres en cambiantes grupos y grupos de cabilderos, y le opone a algunos otros hombres en todas las principales variaciones del proceso de toma de decisiones" (2).

Efectivamente, el proceso de toma de decisiones se ve afectado por los grupos:

- formales, establecidos por el propio proceso productivo, y

- informales, conformados por afinidades de tipo cultural, educativo, deportivo, etc.

b) La acumulación de poder de los gerentes y/o de los líderes.

En otro orden de cosas, el control se justifica en tanto que -como veíamos en los problemas que se plantean en el proceso de delegación de la toma de decisiones-, la rotación de los miembros de los órganos rectores no es tan frecuente como sería de desear, produciéndose, en ocasiones, liderazgos y/o acumulaciones de poder.

c) Conflictos entre grupos a distinto nivel de gestión.

Por otra parte, "Cuando aparecen divergencias entre un amplio grupo (la colectividad o el consejo de los trabajado-

---

(2) Ibíd, pág. 107.

res) y el ejecutivo (junta directiva, director), normalmente podría prevalecer el punto de vista anterior en la ley y en la práctica, excepto cuando el punto de vista más reciente está apoyado por una disposición estatuaria específica (o se opone a una decisión ilegal). Cuando los conflictos aparecen entre cuerpos equivalentes (por ejemplo, consejos de trabajadores), se puede recurrir al arbitraje voluntario. Cuando no se llega a ningún acuerdo, normalmente la cuestión permanece abierta, ambas partes tienen que hacer frente a las consecuencias económicas de su actitud no cooperativa" (3).

d) Los aspectos financieros.

Por último, "La disociación cada vez más frecuente entre el momento jurídico de la adquisición de un bien industrial y el período de su financiación permite apreciar hasta que punto la cuestión jurídica de la propiedad ha evolucionado en la realidad de la apropiación económica.

Es por lo que, en una sociedad -como es la empresa-autogestionada, la única cuestión verdaderamente importante es la de controlar los mecanismos de financiación de las

---

(3) Jan Vanek, "The Worker-Managed Enterprise as an Institution", en Jaroslav Vanek (Ed.), ob. cit., pág. 263. Lo contenido entre paréntesis es nuestro.

inversiones" (4).

2. El órgano de control.

Para cumplir esa función, la empresa cooperativa cuenta con un órgano específico que el Reglamento de las Sociedades Cooperativas español denomina "intervención de cuentas" y que está regulado por los artículos 67º a 69º (5).

2.1. Características.

Es un órgano conformado democráticamente y que acentúa el carácter autogestionario que se pierde en la delegación de la gestión, y reune las siguientes características:

a) Su origen se encuentra en la junta o asamblea general -órgano máximo de poder- que elige a sus miembros y a la que rinden cuentas de la labor encomendada.

b) La pertenencia a este órgano presenta incompatibilidades, -obvias por demás- que acentúan o, al menos, confirman el carácter democrático que enunciamos más arriba.

Efectivamente, los componentes de este órgano no pue-

---

(4) Pierre Rosanvallon, ob. cit., pág. 120.

(5) Reglamento ..., ob. cit., artículos 67º a 69º.

den ser miembros de los órganos que van a controlar, ni guardar relación próxima de parentesco con los miembros de éstos.

c) La vigencia temporal en el cargo está limitada racionalmente de acuerdo con la naturaleza de la función a desempeñar y la necesidad de un plazo para llevar a cabo, adecuadamente, la función encomendada.

Pero, en cualquier caso, la vigencia está limitada, debiendo producirse la renovación de los miembros de forma total o parcial (6), con el objeto de controlar al órgano de control.

En efecto, con este procedimiento se pretende evitar, amén de la consiguiente acumulación de poder que supondría permanecer en un puesto de control por mucho tiempo, las posibles disfunciones en la misión que este órgano tiene encomendada.

Si bien, hemos de señalar que, por otra parte, se alcanza otro importante objetivo, como es el de lograr una mayor formación de los socios-trabajadores que constantemente componen un órgano de esta naturaleza.

---

(6) Entendemos que es más oportuno, correcto y conveniente la renovación parcial por razones de economía en el conocimiento de los problemas por parte de los nuevos miembros que acceden a la función de control; los que permanecen desempeñan la función de información y asesoramiento de los nuevos miembros.

2.2. Miembros del órgano de control.

Por lo que se refiere al número de miembros que deben integrar el órgano de control entendemos que es un problema específico que dependerá de factores particulares para cada caso y empresa; así, el número de miembros de los órganos rectores, la actividad productiva de la empresa, el número de trabajadores de la empresa, son otros tantos factores que van a condicionar o limitar y resolver, en cada caso, el problema que tratamos.

Tampoco entramos, por considerarlo de poca importancia, en el tema de la remuneración, previamente fijada o no, a los miembros del órgano de control aunque este sea un asunto que aparece específicamente regulado por la norma ordinaria.

Entendemos que el número de miembros del órgano de control y su posible remuneración son problemas que debe resolver la cooperativa misma; si bien, consideramos que como todos los temas que afectan a la marcha de estas empresas -deben estar regulados y escritos en la ley interna de las cooperativas.

Consideramos, sin embargo, que los miembros del órgano de control:

a) deben ser los suficientes para cumplir su función con eficacia y con el menor coste total -económico y social- posible, y

b) siempre que la función para la que han sido elegidos se lo permita, no deben abandonar el puesto de trabajo que venían desempeñando.

3. Funciones del control.

El control en la cooperativa se efectúa en un doble campo:

a) el económico-financiero propiamente dicho, que es al que responde la filosofía del legislador cuando lo denomina "intervención de cuentas", y

b) el social, aspecto extremadamente importante en cualquier empresa que adquiere en la cooperativa, por su naturaleza comunitaria, una peculiar significación.

3.1. Control económico-financiero.

Responde a la necesidad de fiscalizar la actuación de los órganos de gestión; se realiza a través de la intervención de cuentas que "audita" e informa a la asamblea general de los resultados del examen y análisis de los documentos que recogen el resultado de la gestión, como son los balan-

ces, las cuentas de resultados, etc.

De esta forma, se produce una analogía formal con el control económico-financiero que se realiza en la sociedad anónima (7). En efecto, en ocasiones, la auditoría de la sociedad anónima responde al deseo de los accionistas de fiscalizar la actuación de los gerentes -profesionales contratados-, para lo cual contratan los servicios de terceros -al objeto de evitar pérdidas de efectividad y objetividad- cuya función es la elaboración de informes del examen de los documentos económicos-financieros que reflejan la marcha de la empresa.

Sin embargo, si la sociedad anónima cotiza en Bolsa, "la marcha de sus acciones en Bolsa, ... advierte a los accionistas de la empresa del acierto -o desacierto- en la elección de los "managers" o "directivos" (8). De forma que, en esos casos, no existiría homologación del control económico-financiero de las empresas cooperativas y las capitalistas; si bien, en la realidad:

a) ni el mercado secundario organizado es tan eficiente como para reflejar correctamente la marcha de la empresa que cotiza en Bolsa,

---

(7) Elegimos esta figura jurídica de empresa capitalista por ser la que posee más relevancia por número e importancia.

(8) Andrés-Santiago Suárez Suárez, Decisiones ..., ob. cit., pág. 336.

b) ni todas las sociedades anónimas, ni otras capitalistas que no están revestidas de esta forma jurídica, cotizan en la Bolsa de los valores.

Cabría, por lo tanto, concluir, en términos generales, que existe aquella homologación a la que nos referimos más arriba; pero hemos de señalar que no tiene más que un carácter formal pues: a) ni el origen del control ni, b) la naturaleza de la relación que vincula a la empresa con los miembros, tanto del órgano controlante como controlado, son coincidentes, en la cooperativa el origen se encuentra en todos los trabajadores -en cuanto socios-, y, por otra parte, los miembros de aquellos órganos también son socios de la cooperativa.

3.2. Control social.

Trataremos este punto en la doble vertiente en la que puede ser planteado:

a) por una parte, el control de carácter social de las cuentas, y

b) por otra, el control de los miembros de la cooperativa.

3.2.1. Control social de las cuentas.

La "intervención de cuentas", órgano de control de la gestión económica-financiera de la cooperativa, es, también, denominado "consejo de vigilancia" en los estatutos tipo que pone a disposición de las cooperativas la Dirección General de Cooperativas y Empresas Comunitarias del Ministerio de Trabajo. Esto nos recuerda, por homonímia, al órgano utilizado para llevar a cabo el control de la gestión en las empresas alemanas que han implantado la cogestión (9).

En la medida en que la "intervención de cuentas", órgano que posee la parte social de la cooperativa -si bien en este caso está compuesta por todos sus miembros- realiza una función análoga al consejo de vigilancia de las empresas alemanas, la relación entre aquél y éste es mayor de lo que se deriva del término común con el que son denominados.

Por otra parte, el "instrumento al servicio de la gestión social de la empresa" (10), denominado "balance

---

(9) Véase, Comisión de las comunidades europeas, Participación de los trabajadores y estructura de las empresas, Servicio de Publicaciones del Ministerio de Trabajo, Madrid, 1.976, pág. 116, donde se dice: "el consejo de vigilancia asume el control de esa gestión" (la del directorio).

(10) Manuel Ortigueira Bouzada, ob. cit., pág. 121.

social", utilizado por algunas empresas de estructura capitalista con el objeto de informar de los aspectos sociales atendidos, y cuyo aprovechamiento "conviene a todos los niveles decisorios del cuerpo social, que van desde la Dirección General hasta los órganos de representación del personal, y en ocasiones a otros grupos afectados del entorno social" (11), se encuentra implícitamente regulado en la cooperativa.

Efectivamente, el control y la posterior información a la asamblea por parte de la intervención de cuentas del Fondo de Educación y Obras Sociales, término que recoge los recursos que debe dedicar obligatoriamente la cooperativa "a fines de carácter cultural, profesional o benífico, con destino al entorno local o a la comunidad en general, y preferiblemente a la educación en los principios y técnicas tanto económicas como democráticas, de la cooperación y a la consiguiente promoción de los socios de la cooperativa, de los empleados y directores de la misma y de sus respectivas familias"(12), confirman el anterior aserto.

---

(11) Ibíd, pág. 127.

(12) Reglamento de las Sociedades Cooperativas, ob. cit., artículo 42º,2.

3.2.2. Control de los miembros de la cooperativa.

Toda vez que la cooperativa admitió alguna persona, bien para ser miembro de la misma, bien para formar parte de cualquier órgano de control y/o gestión, aquélla debe poder ser expulsada o revocada, respectivamente, siempre que así lo decida la asamblea general o el órgano que la eligió.

En el caso de elección de miembros de la cooperativa para formar parte de un órgano deben poder "ser renovados inmediatamente por la gente que representan" (13) para que la función de aquél tenga, efectivamente, carácter autogestionario. Nos estamos refiriendo a revocación de personas que han sido elegidas para un determinado cargo, y no a renovación de aquéllas una vez que haya concluido el período de vigencia en el mismo.

Con todo, para un caso y otro, expulsión de la cooperativa y revocación de cargos, es preciso establecer un procedimiento adecuado que esté convenientemente regulado por la Ley interna de la cooperativa y, en su caso, por las normas que regulan a este tipo de empresas.

---

(13) Paul Cardan, ob. cit., pág. 46.

- El procedimiento de control de los miembros de la cooperativa.

Tanto en el caso de expulsión de un miembro de la cooperativa, como en el de revocación de un cargo, se deben seguir las siguientes etapas:

a) creación de una comisión "ad hoc" -por la importancia que reviste- que estudie el caso.

   Así, en el caso de expulsión de los socios, el Reglamento de las Sociedades Cooperativas establece que: "sólo podrá acordarlo el Consejo Rector por falta grave, a resultas de expediente instruido al efecto y con audiencia del interesado" (14).

b) derecho de contestación y defensa del informe desfavorable que establezca la citada comisión ante el órgano decisorio.

   En este sentido, la citada norma establece, para el caso de expulsión, que: "contra el acuerdo de expulsión el interesado podrá recurrir ante la Asamblea general en el plazo de cuarenta días desde que se le notificó" (15).

c) decisión democrática sobre el asunto.

   Esta etapa -en el caso de expulsión- está regulada por la norma citada, cuando dice: "El recurso habrá de cometerse inexcusablemente a decisión de la primera Asam-

---

(14) Reglamento de las Sociedades Cooperativas, ob.cit., artículo 27º,1.

(15) Ibíd, artículo 27º,2.

blea general que se celebre, sea ordinaria o extraordinaria, incluso convocada expresamente al efecto, y se incluirá en el primer punto del orden del día. La Asamblea resolverá en votación secreta" (16).

d) concesión de derecho de réplica a la decisión autogestionadamente tomada.

La norma que comentamos -para el caso de expulsión- dice: "El acuerdo de la Asamblea general, que será inmediatamente ejecutivo, podrá ser impugnado por los socios que se consideren lesionados ...".

---

(16) Ibíd, artículo 27º,3.

Capítulo 15 - Analogías y diferencias de la estructura de los órganos de gestión y control de la sociedad cooperativa y la sociedad anónima.

Trataremos, brevemente, algunas de las más importantes analogías y diferencias entre estos dos tipos de empresas, por considerar que son los que más importancia y significación poseen, en las economías occidentales, desde el punto de vista económico y social.

a) El poder para la toma de decisiones.

La diferencia fundamental, de la que radican las demás, se encuentra del lado del capital; "en la sociedad+ cooperativa se concede mayor importancia a la persona del socio, ya que ciertas decisiones se toman en base al número de personas, importancia que no se concede en la típica sociedad mercantil, en la que el poder político depende de la participación económica en el capital fundacional" (1).

Efectivamente, "La cooperativa es una entidad democrática por naturaleza, en la que cada comunero, hombre o mujer, es un voto, así pues lo que caracteriza el sistema

---

(1) José Figuerola Esquius y José Pérez Torrecilla, ob. cit, pág. 124. Subrayado en el original.

cooperativo es el trabajo; en la sociedad anónima, por el contrario, cada acción es un voto, de forma que la empresa queda en manos del capital" (2).

b) Los órganos de control y gestión.

Con todo, cabe encontrar analogías formales en la estructura jerárquica de los órganos de gestión; ambas poseen un órgano soberano de poder, integrado por todos los socios, que delega en un órgano que lleva a cabo la gestión efectiva; el cual, a su vez, delega en un tercer órgano de carácter profesional que, por esa razón, conduce el proceso productivo. Existen, sin embargo, diferencias, por las razones que apuntamos más arriba, en los órganos de control, en orden a la naturaleza de la función que controlan, que es de tipo económica, en el caso de la empresa capitalista, y social, en el caso de la cooperativa.

Por otra parte, "La interacción del consejo de trabajadores (3) y el consejo ejecutivo (4) transforma las directrices políticas en una administración de tipo profesional al ser valoradas las opiniones por expertos. Las directrices

---

(2) Pablo Puche Garrido, ob. cit., pág. 306.

(3) Léase junta o consejo rector y, en su caso, asamblea general.

(4) Léase director o grupo de directores.

nacen y terminan en las unidades de trabajo. De esta forma, la abierta pirámide jerárquica de una empresa capitalista o estatal es reemplazada por la cerrada estructura organizativa de una empresa autogestionada. Este hecho junto con el mecanismo de transformación de las decisiones políticas en profesionales es, precisamente, la diferencia específica de una organización autogestionada" (5).

c) La integración del trabajador en la empresa.

Por último, cabe señalar otra importante diferencia de carácter social; mientras que en la sociedad anónima cada trabajador, en tanto que asalariado, se siente desligado en la empresa en la que presta sus servicios porque por muchas y muy sofisticadas que sean las técnicas de integración, motivación, participación, etc., aquélla no le pertenece; en definitiva, la relación es de naturaleza contractual y el objetivo es cumplir lo estipulado en el documento que sirve de base a aquélla mejorando, si cabe,

---

(5) Branko Horvat, ob. cit., pág. 144.

en lo posible, las condiciones del mismo [6]. Por el contrario, en la empresa cooperativa la "organización social del trabajo obliga a cada trabajador a prestar toda su atención a la causa común, a la totalidad de la producción" [7]. "La conciencia comunitaria es el fondo, la base de todo sentimiento y pensamiento" [8].

Presentamos, a continuación, un esquema genérico que pone de manifiesto las analogías y diferencias más significativas entre las estructuras de los órganos de gestión y control.

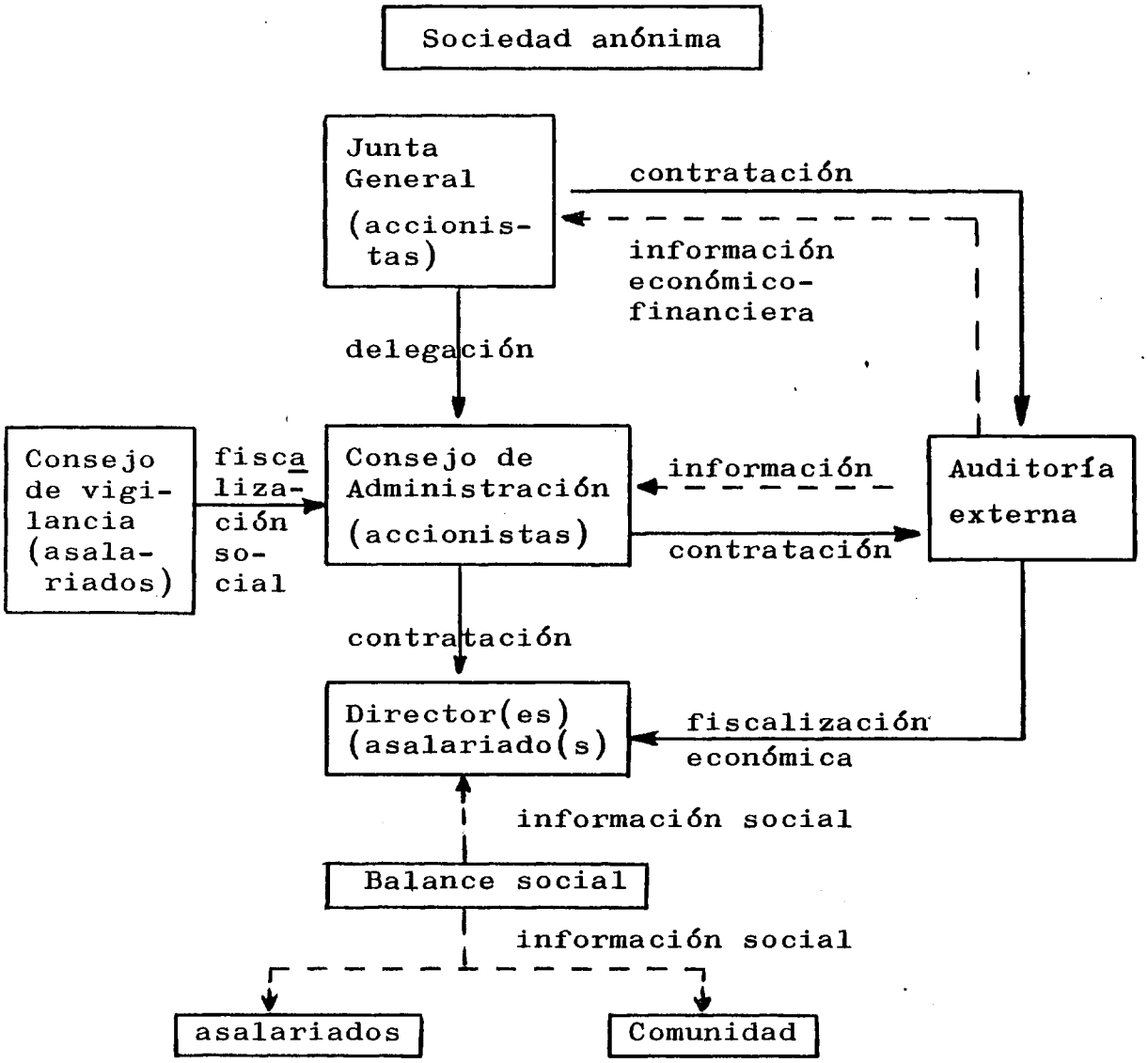
---

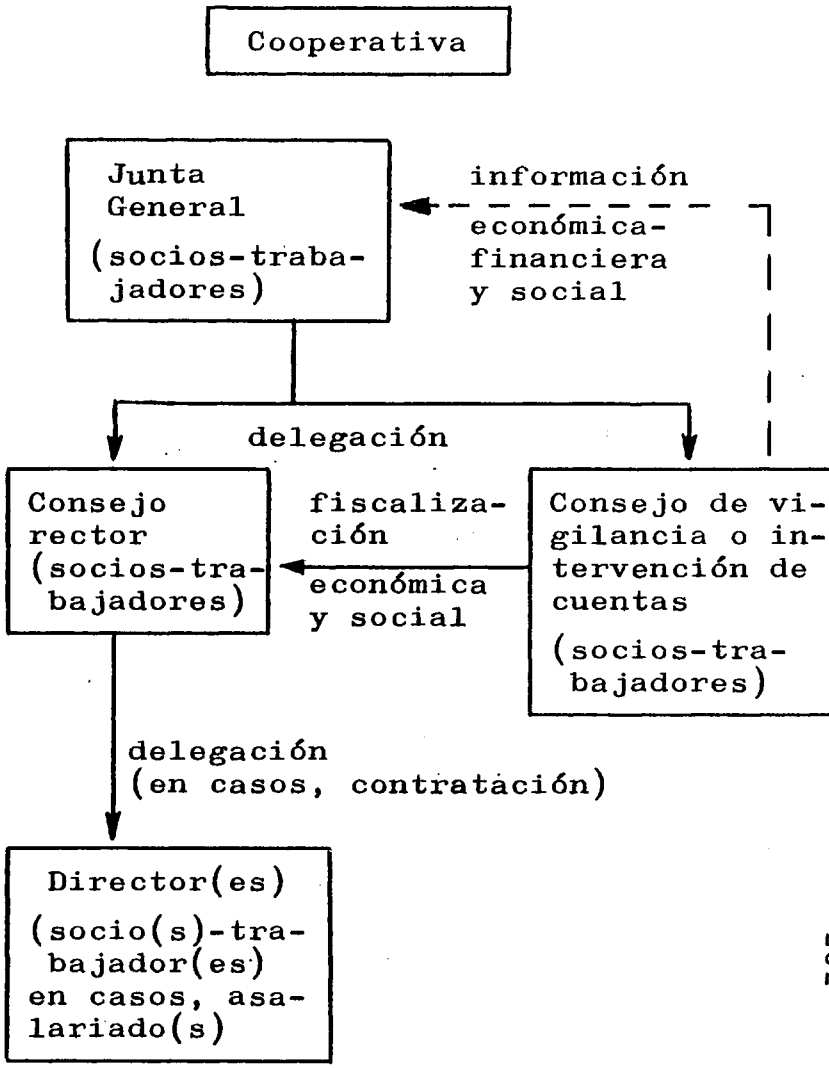
(6) "En algunas sociedades -llámenese capitalistas o comunistas- el hombre no es más que un medio para la Empresa. El verdadero dueño de la Empresa es el capital (Sociedades capitalistas), o la colectividad (ese "ser sin alma" de las Sociedades comunistas). He aquí las dificultades que en ambas sociedades han existido y existen para tratar de lograr una identificación de objetivos individuales con los de la propia Empresa. Al considerar al "trabajador" en su más amplio sentido como un medio se le delimitan, ya de entrada, sus deberes, sus responsabilidades, su ámbito de aportación a la Empresa. Se le dan unos objetivos que cumplir, se le asigna un puesto, se concierta un sueldo o un salario y, mediante contrato de reciprocidad -do ut des- se configura ya desde entonces a la persona dentro de la empresa. La persona ya no es un elemento de continuidad en la Empresa". Jesús M. Casado Abad, Coordinación de los objetivos individuales con los objetivos de la empresa, "Alta Dirección", mayo-junio 1.970, pág. 21.

(7) Anton Pannekoek, ob. cit., págs. 108 y 109.

(8) Ibíd, pág. 109.

Analogías y diferencias más significactivas de la estructura de los órganos de gestión y control de la sociedad anónima y la cooperativa.





Capítulo 16 - La dimensión de la cooperativa.

En este capítulo trataremos de analizar el tamaño que debe tener la empresa autogestionada para alcanzar los objetivos que la caracterizan. Así, sin plantearnos más que la disyuntiva entre tamaño grande o pequeño, -siempre existen posiciones intermedias, y en todo caso, la conclusión a la que lleguemos estará condicionada por el sector productivo de cada empresa- y tomando como criterio de medida el número de trabajadores -por considerarlo el más adecuado en este tipo de empresas- abordamos el tema.

1. Necesidad de crecimiento.

La cooperativa en particular y la empresa autogestionada en general, como toda empresa, persigue, al menos, su permanencia en el contexto en el que se encuentra inmersa, y esto se traduce en la necesidad de obtener unos beneficios estables que les permitan afianzar su posición como unidad económica. En definitiva, trata de reducir el riesgo y esto "no se consigue con un crecimiento puro y simple, sino mediante un proceso de diversificación e integración, que sólo es posible para las empresas de gran dimensión. El crecimien-

to de una empresa lleva implícito normalmente un proceso de diversificación sectorial y espacial, y también un proceso de integración vertical, pero no necesariamente. Y ese proceso de diversificación, y también el de integración vertical, le interesa a la empresa, en cuanto supone una reducción de la dispersión de la tasa de beneficio (disminución del riesgo de la empresa)" (1).

Cabe, pues, concluir que la empresa autogestionada debe crecer siguiendo los procesos descritos.

2. Conveniencia de la pequeña dimensión.

Sin embargo, en este tipo de empresas se plantea, por otra parte, la exigencia de mantenerse dirigida, democráticamente, por todos los trabajadores; en este contexto, la única autogestión posible es "la de una célula de tamaño suficientemente razonable para que todos los que trabajan allí puedan participar y dialogar a todos los niveles ... Esta autogestión "descentralizada" evitará los pesados procedimientos de voto y representación propuestos por la autogestión "centralizada". De esta forma serían mantenidos

---

(1) Andrés-Santiago Suárez Suárez, El tamaño y la rentabilidad de las empresas españolas, "Económicas y Empresariales", núm. 5, págs. 60 y 61.

los niveles de integración y control sin los que es viable ningún organismo de una cierta importancia" (2).

Como confirmación de lo que acabamos de exponer basta con observar algunos de los problemas reales que se plantean en una cooperativa de cerca de trescientos socios en el sector de la construcción, como son: la "disparidad de intereses, obstáculos para las relaciones internas, dificultad para las relaciones internas, dificultad material para adoptar acuerdos universalmente aceptados" (3) y todo esto surge "porque no pueden existir relaciones personalizadas más que entre personas que se conozcan" (4).

Desde este segundo punto de vista hemos de concluir, por lo tanto, que la empresa autogestionada debe tener un tamaño pequeño.

---

(2) Bruno Lussato, "Les conditions de survie de l'enterprise", en François Dalle y Nicolas Thièry y otros, ob. cit., pág. 68. Subrayado en el original.

(3) COPOZO, Sociedad Cooperativa, Memoria 1.977, pág. 6.

(4) Octave Gelinier. Une nouvelle strategie socialle de l'enterprise, "revue française de gestión", mayo-junio/julio-agosto 1.976, pág. 21.

3. Soluciones propuestas.

Volviendo de nuevo al plano económico, y aceptando la última conclusión, Giscard d'Estaing plantea al empresario[5] que desee mantenerse dentro de su pequeña dimensión el requerimiento de "asegurar la validez de su producto, de su técnica o de sus servicios, para evitar que una empresa mayor no ofrezca unos precios susceptibles de arruinarle" [6].

Sin embargo, aún cuando estamos de acuerdo con Giscard, otra solución puede compaginar la necesidad de toda empresa de crecer con la de mantener un pequeño tamaño, desde el punto de vista humano, como requerimiento específico de la empresa autogestionada en general y de la cooperativa en particular. Nos basaremos en el concepto de explotación o "unidad de producción de bienes o servicios caracterizada sobre todo por una localización y por un sistema técnico-organizativo" [7] que supone una "descentralización de la empresa en establecimientos o unidades de tamaño humano" [8] como un tipo de solución en la línea de "autonomizar" en algún grado los grupos que se pueden distinguir según el tipo de

---

(5) En este caso son todos los trabajadores de la empresa.

(6) Olivier Giscard d'Estaing. La gestión implica nuevas estructuras, "Alta Dirección", mayo-junio 1.969, pág. 46.

(7) Herbert Schmidt, Estructura legal de la empresa y democracia empresarial, "Esic-Market, núm. 19, enero-abril 1.976, pág. 19.

(8) Octave Gelinier, Une nouvelle .... ob. cit., pág. 21. Si bien este autor plantea la idea de pequeños grupos

... / ...

de actividad de la empresa [9].

Ahora bien, aunque la solución se puede presentar como descomposición de la empresa en subempresas, una condición aparece clara; éstas deben tener autonomía y ser independientes, empresas autogestionadas distintas; de otro modo no cabría esta denominación ni a la empresa de la que se descomponen ni a éstas. Con todo, permanecerán integradas, desde el punto de vista económico, por los beneficios que reporta tener un mercado seguro, y, desde el punto de vista cooperativo, "para servir mejor a los intereses de sus socios y de la comunidad, colaborando por todos los medios posibles con otras cooperativas" [10].

Pero la solución a la disyuntiva: necesidad de crecimiento -tamaño humano, también puede venir por el camino inverso. Efectivamente, apoyándonos de nuevo en el concepto de unidad técnica, nos parece muy acertado el modelo [11] implantado en Yugoslavia, por el cual, las empresas se aso-

---

(8) cont. .../...
trabajando en establecimientos para ser aplicada a la "empresa renovada" y no autogestionada.

(9) Véase COPOZO, Sociedad Cooperativa, ob. cit., pág. 6.

(10) Véase A.C.I. ob. cit., 6º principio cooperativo. Este es un principio válido, no sólo para las cooperativas, como tipo más importante de empresa autogestionada, sino general para todas ellas. Su supervivencia será tanto más viable cuantas más empresas autogestionadas existan en el contexto.

(11) Subrayamos esta palabra porque se trata efectivamente de un modelo, planteado incluso a nivel de constitución pero no siempre de una realidad.

cian unas con otras formando unidades mayores, en definitiva, creciendo mediante acuerdos libres y autogestionariamente decididos en el interior de cada empresa (12), con el objeto de mantener su dimensión humana y atender al requerimiento de diversificación sectorial y espacial, y también al de integración vertical para disminuir el riesgo de empresas componentes (13).

Sin embargo, la unidad técnica, del modelo yugoslavo, que es denominada "organización básica de trabajo asociado", aún cuando "es un elemento componente/planta, unidad, departamento, etc./ de una organización de trabajo o de una organización agregada, formalmente "empresa" o "institución"/ que lleva a cabo un proceso tecnológicamente completo"(14), es "una unidad económica independiente y autogestionada, que tiene el carácter de entidad legal" (15). Es decir, las

---

(12) Véase Hilda Pivka y Boris Snoj, "Social compacts and self management agreements in economic and social activities versus contrasts", pág. 2, en Matjaž Mulej (Ed.), New aspects of selfmanagement system in Yugoslavia, Facultad de Economía y Comercio, Universidad de Maribor, julio 1.977.

(13) En definitiva, se trata de la implantación, por ley máxima y ordinaria, en Yugoslavia, del sexto principio cooperativo, al menos por lo que se refiere a este país.

(14) Janko Kralj, "Income versus profit/Interdependance versus "independence", pág. 3, en Matjaz Mulej (Ed.), ob. cit.

(15) Ibíd.

empresas autogestionadas se integran pero son autónomas e independientes las unas de las otras conservando su carácter de autogestionarias.

4. Consecuencias de la pequeña dimensión.

Por último, destacamos un conjunto de aspectos que se derivan del pequeño tamaño de la empresa autogestionada, como son:

- mayor participación efectiva de todos los trabajadores en la gestión, como consecuencia de la mayor facilidad en la transmisión de información y formación, de forma que se podrían ver disminuidos y/o en su caso soslayados, problemas como los liderazgos y/o la acumulación de poder de los reelegidos (16).

- eliminación o, en su caso, paliación de otros aspectos no citados que plantean la necesidad de control, como son la existencia de grupos formales e informales, divergencias entre órganos equivalentes y control de cuentas (17).

- más capacidad generadora de empleo por cuanto como pequeña empresa, con pocos trabajadores, sería intensiva en factor trabajo.

---

(16) Véase, en el capítulo 13, "La gestión de la cooperativa", el punto 2.2., "Problemas que plantea".

(17) Véase, en el capítulo 14, "El control de la cooperativa", concretamente el punto 1, "Justificación del control".

- mayor solidaridad entre los miembros, que se vería manifestada en la aportación igual de trabajo y la consiguiente equiparación de rentas. En otro orden de cosas, procedimientos más flexibles para la integración en la comunidad humana de trabajo de nuevos trabajadores, incorporándolos como miembros.

- menor consideración, si cabe, del capital como instrumento de poder. La desigual aportación de capital, que no implica diferencia de poder en la empresa autogestionada, se hace menos patente al estar más personalizada la relación, es decir, cuanto más pequeña es la empresa.

- por último, modificación de la búsqueda de la máxima rentabilidad económica y financiera de la empresa por otros objetivos que, sin obviar una rentabilidad suficiente y necesaria, antepongan valores sociales filosóficos, generalmente aceptados pero difícilmente puestos en práctica, como son la justicia y la libertad, sin olvidar la solidaridad, ya comentada, en tanto que comunidad humana de trabajo.

Capítulo 17 - Aspectos financieros de la cooperativa. Financiación de la cooperativa.

1. Introducción.

La empresa cooperativa, como cualquier otra, precisa recabar recursos financieros, al menor coste posible, para hacer frente a las inversiones necesarias para llevar a cabo su función, de forma que la exigibilidad de la fuente financiera se corresponda con la naturaleza de la inversión al objeto de que exista equilibrio entre el origen y la aplicación de los fondos.

Sin embargo, a la cooperativa se le presentan unos problemas específicos que tienen su origen no sólo en el hecho de que posea, o deba poseer, una pequeña dimensión (1) con la consiguiente falta de credibilidad, en definitiva, de crédito, de las pequeñas empresas de cara a la captación de recursos en el mercado financiero a largo plazo, sino por otras razones que pasamos a exponer:

a) En la cooperativa el capital es instrumento de la producción de forma que su propiedad no confiere poder

---

(1) Véase el capítulo 16: "La dimensión de la cooperativa".

para la gestión; así pues, el acceso al mercado primario de valores emitiendo acciones y obligaciones convertibles en acciones (2) carece de sentido.

b) Las aportaciones de los miembros de la coperativa no pueden ser cuantiosas en tanto que trabajadores que suelen disponer de pequeños patrimonios.

c) El crédito de las instituciones financieras está limitado por las pautas del comportamiento de este tipo de instituciones en especial para con este tipo de empresas (3).

Estas razones implican la necesidad de encontrar vías específicas de financiación. Así, las cooperativas deberán potenciar las aportaciones de sus miembros tanto a la entrada como durante su permanencia en la empresa, practicando la reinversión de excedentes generados; en definitiva, no distribuyendo las rentas que ha generado la empresa y que corresponden a los socios. Pero, además, procurará que parte de las aportaciones no pueden ser retiradas constituyendo capitales colectivos.

Por otra parte, este tipo de empresas deberá promover otros canales específicos de financiación en línea con la

---

(2) Véase, Reglamento de las Sociedades Cooperativas, ob. cit., art. 41º.

(3) Véase José María Ormaechea Uriveechevarría, "Las cooperativas ..., ob. cit., pág. 165 y el capítulo 8 "La empresa autogestionada en una economía capitalista y de mercado" y concretamente, el punto 3, "Problemas que se plantean".

vocación de unidad e integración de procesos [4]; nos referimos al crédito cooperativo, bien de las cooperativas cuyo objeto social sea canalizar el ahorro en inversión, esto es, cooperativas de crédito, bien de otras cooperativas que sin tener ese objeto social cumplan como operaciones atípicas esa función.

Por último y además de la emisión de obligaciones no convertibles que no les está vedada-y que no consideramos por no ser un modo específico de las empresas cooperativas-, el Estado debe jugar un papel destacado como institución de crédito, sobre todo, por ser un tipo de empresas con un marcado acento social.

2. Aportaciones de los miembros.

Los miembros de la cooperativa están llamados a desempeñar el papel más importante en su financiación tanto por las limitaciones que hemos planteado más arriba como porque son los que van a utilizar, coordinar, dirigir y beneficiarse de los excedentes que genere la empresa.

Sin embargo, "la atribución del poder no coincide ... con la asunción del riesgo" [5] que implica la posibilidad

(4) Véase A.C.I., ob. cit., 6º principio cooperativo.

(5) Paul Lambert, ob. cit., pág. 72.

de perder el capital aportado, por esta razón no cabe emitir títulos, acciones u obligaciones convertibles. La cooperativa no acude al mercado primario de valores a recabar las aportaciones de sus miembros; por lo tanto, los miembros no pueden recuperar su inversión más que a costa de la descapitalización, por ese importe, de la empresa al no poder acudir, porque carece de sentido, a un mercado de negociación de títulos representativos de aportaciones sociales que evitaría aquel efecto negativo para la financiación de la empresa.

Así pues, se plantea, un importante problema en la cooperativa que se soluciona, parcialmente, obligando a que parte de las aportaciones de los miembros no puedan ser retiradas si abandonan la empresa. Esta obligación es consustancial a este tipo de empresa y se apoya, por una parte, en la concepción del capital tan sólo como instrumento y, por otra, en la solidaridad de los miembros para con los demás, tanto los actuales como los futuros.

De esta forma, el miembro de la cooperativa ha de aportar unos recursos, que tienen la consideración de "capital cedido", para la formación de un "capital colectivo" que se concreta en los fondos obligatorios (6) y cuyos fines son: la consolidación y garantía de la cooperativa y otros de carácter cultural formativo y benéfico (7). Estas contri-

---

(6) Véase Reglamento de las Sociedades Cooperativas, ob. cit., artículos 37º y 42º,1.

(7) Véanse Ibíd., artículos 42º,2 y 3.

buciones son obligatorias y su importe está en relación a las que aportaron, si la cooperativa está en funcionamiento, el resto de los miembros, de forma que el capital colectivo haya sido igualitariamente constituído; tienen, por lo tanto, la consideración de trabajo acumulado y de su uso se benefician todos los miembros en forma de mayores rentas de la empresa, de forma que no son remuneradas con interés alguno.

Por otra parte, este tipo de aportaciones no son realizadas tan sólo en el momento de ingreso del miembro sino también a lo largo de su permanencia en la empresa; en este caso, de forma implícita, a través del proceso de autofinanciación previa a la determinación de los excedentes susceptibles de ser distribuidos (8).

Por otro lado, los miembros realizan otras aportaciones, bajo la consideración de retenidas y voluntarias, destinadas a la formación del capital social, computable a su nombre de forma que: si dejan la sociedad deben serle reintegradas -capitalizadas (9) en su caso-, y remuneradas, si se paga, con un interés fijo y limitado (10); en definitiva, el miembro es un acreedor financiero de la cooperativa si

---

(8) Véase Ibíd., artículos 42º,2; 42º,3 y 43º,1.

(9) Véase Ibíd, artículo 46º.

(10) A.C.I., ob. cit., 3º principio cooperativo.

bien un acreedor especial. Con todo, la cooperativa establece algunos mecanismos para evitar [11] y/o retrasar la descapitalización que supondría la retirada del capital aportado computable.

Cabe señalar, algunas limitaciones por lo que respecta a las aportaciones en concepto de capital retenido y voluntario; una situación de equilibrio exige que todos los miembros hayan aportado el mismo capital pero cuando esto no es posible es preferible contar con aportaciones desiguales a rechazar posibles contribuciones de algunos miembros; sin embargo, para evitar que el capital social esté constituido por aportaciones muy desiguales de unos respecto de otros, los estatutos y la asamblea pueden considerar la posibilidad de que las diferencias se contabilicen como préstamos, esto es, sin que sean considerados capital social.

Estos tipos de aportaciones, de la misma forma que las obligatorias, se efectúan tanto a la entrada como a través de la autofinanciación, si bien de forma explícita, a nombre de cada miembro y con posterioridad a la dotación de los fondos obligatorios.

---

(11) Véase Reglamento, ob. cit., artículos 29º,2 a) y b) y 39º.

3. La necesidad de generar excedentes.

La cooperativa, como cualquier empresa, ya sea autogestionada o no, necesita generar excedentes. En este caso, el destino final de aquéllos son los miembros que los han creado. Se ha dicho que "Si la cooperativa no logra una ventaja económica para sus socios, poco o nada ofrece; y si la logra a costa de la comunidad o la distribuye indiscriminadamente, fomenta la injusticia (12); de forma que la solidaridad -aspecto diferenciador más importante de la cooperativa sobre otras empresas-, no es suficiente para sostener una empresa autogestionada. Producir con pérdidas se puede sostener durante un cierto período de tiempo, pasado el cual se pone en juego la supervivencia no sólo de la empresa, sino la de sus miembros. Así pues el cooperativismo -refiriéndonos al tipo más importante de empresa autogestionada- "que se ocupa del trabajo, de organizarlo, de proyectar el que le sobra para otros, para proyectarlo precisa también de recursos excedentes ..." (13).

Pero, además, en tanto que la cooperativa "presta a la sociedad civil, de la que es parte, un servicio análogo

---

(12) Rafael Carbonell, Autogestión y Cooperativismo II, "mundo cooperativo", núms. 725-726, septiembre 1.979, Confederación Española de Cooperativas, pág. 10.

(13) José María Arizmendiarrieta, Mondragón, 26 de noviembre de 1.976, en Caja Laboral Popular, Memoria 1.976.

al que presta otra sociedad -cualquiera que sea su formulación legal- o un particular, formada por socios que desarrollan una actividad lucrativa -..., en general, cualquier oficio-, para potenciar tal actividad, tiene también necesariamente una actividad lucrativa" (14). Es decir, la cooperativa necesita generar excedentes para reinvertir y consolidar su situación. En definitiva, aún cuando la cooperativa es una empresa con unas especiales características de tipo social, que pone, o intenta poner, en práctica valores de solidaridad, no debe renunciar a obtener un beneficio derivado de las operaciones de cambio efectuadas con no miembros de la cooperativa, que pueda constituir una ventaja patrimonial e incremente tanto el patrimonio de la empresa como en de sus miembros (15).

Con todo, la empresa autogestionada debe estar compuesta por miembros justos, iguales y solidarios; de forma que sin renunciar a incrementar tanto las rentas que, en justicia, les corresponden, por su aportación en forma de trabajo y de capital -si la hubo-, como el capital económico de la empresa para transformar su trabajo futuro en otro más llevadero y productivo, rompan con la preeminencia del obje-

---

(14) José Figuerola Esquius y José Pérez Torrecilla, ob. cit., pág. 125.

(15) Véase Fernando Valdés Dal-Re, Las cooperativas de producción, Montecorvo, Madrid, 1.975, pág. 199.

tivo de la rentabilidad económico-financiera sobre otros más ajustados al tipo de empresa en el que se encuentran inmersos. "La finalidad de la actividad económico-social de la cooperativa constituye su rango distintivo; responde a las expectativas de los socios, pero no responde esencialmente a la rentabilidad de unos recursos acumulados en una empresa en común como pudieran pertenecer a una sociedad de capitales" (16).

4. El destino de los excedentes.

"Los excedentes o ahorros producidos por las operaciones de una cooperativa, si los hay, pertenecen a los socios" (17). Así pues, se parte de la consideración de que el riesgo es soportado por los miembros de la cooperativa que asumen "la responsabilidad moral de los resultados positivos y negativos de sus deliberados actos. Si alguna gente actúa cooperativamente como un grupo, asumen la responsabilidad de los resultados de sus acciones. Cuando sus actos dan lugar a la creación de bienes materiales significa, en lenguaje convenientemente teórico, que legítimamente se apropiaran de los bienes. Si son responsables del uso o destrucción de

---

(16) Rafael Carbonell, Autogestión y cooperativismo III, ob. cit., pág. 10.

(17) José Pérez Gracia, ob. cit., pág. 37.

ciertos bienes, serán legítimamente responsables de aquellos bienes" (18).

5. Aspectos que limitan la distribución.

En la empresa cooperativa se parte de una serie de supuestos que condicionan la distribución de las rentas generadas entre los miembros.

5.1. La remuneración del capital.

"Al considerar el capital, como un instrumento al servicio de la cooperativa, parece lógico que se le otorgue una remuneración, que pueda señalarse como tasa a su utilización, que será fija y en modo alguno proporcional al beneficio de la empresa, ... Si será proporcional a la cantidad del capital y al tiempo de utilización" (19).

Con todo, es necesario acentuar la diferencia entre el capital aportado por personas ajenas, físicas o jurídicas, públicas o privadas, que prestan recursos a la cooperativa

---

(18) D. Ellerman, "Capitalism and Workers' Self-Management", en Jaroslav Vanek (Ed.), ob. cit., pág. 146.

(19) José Pérez Gracia, ob. cit., pág. 37.

-en cuyo caso el interés vendrá fijado por el contrato de préstamo y estará efectivamente en relación tanto a la cantidad prestada como al tiempo de su utilización, siendo considerado, como en cualquier empresa, un gasto financiero que minora los ingresos a la hora de determinar el excedente aportado, con carácter computable, por sus miembros.

De cualquier forma, también el capital aportado por los miembros de la cooperativa, sean trabajadores o asociados (20), es considerado instrumento de la producción y así, el interés, "si se le paga, debe estar estrictamente limitado" (21) "y en modo alguno proporcional al beneficio de la empresa, ya que, según este criterio, sería detraer unas cantidades que corresponden a los socios" (22); es decir, es considerado gasto financiero que minora los ingre-

---

(20) El asociado, figura regulada por el artículo 39º del Reglamento de las Sociedades Cooperativas, es el ex-socio que causando baja justificada permanece, si lo solicita y es aceptado, vinculado a la empresa, no retirando el capital que, como liquidación de cese le corresponde convirtiéndose en un acreedor financiero y evitando la consiguiente descapitalización de la empresa; pero es un acreedor especial; la consideración de ex-miembro le confiere no sólo derecho a percibir intereses -si bien fijos, limitados e inferiores a los que perciben los socios-, sino también a que su capital le sea revalorizado en las mismas condiciones que a los socios y a participar en la gestión -si bien con menos poder político que éstos y sin formar parte de los órganos de gestión y control.

Por último, señalaremos que el conjunto de otras prohibiciones que establece la norma, hacen a esta figura una vía especialmente idónea para los jubilados de la cooperativa, soslayando los problemas que padecen estos ex-trabajadores en cualquier empresa y que no son siempre atendidos.

(21) A.C.I., ob. cit., tercer principio cooperativo.

(22) José Pérez Gracia, ob. cit., pág. 37.

sos a la hora de determinar el excedente que será distribuido (23).

Sin embargo, cabe distinguir a los trabajadores de los asociados, de forma que si la cooperativa quiere "hacer alguna diferencia entre el capital aportado por los trabajadores miembros y el aportado por los miembros no trabajadores, sería infinitamente mejor que le dieran al primero un interés fijo que sobrepasara, en un dos por ciento, por ejemplo, el interés percibido por el segundo" (24).

5.2. La remuneración del trabajo.

5.2.1. El anticipo laboral.

Los trabajadores de la empresa cooperativa no pueden esperar a que llegue el final del ejercicio, momento en el que se procede a la determinación del excedente generado susceptible de ser distribuido, ya que las necesidades de con-

---

(23) Véase Reglamento de las Sociedades Cooperativas, ob. cit., artículo 42º,4. Esta consideración seguiría teniendo sentido pero carecería de importancia en el caso de que todos los miembros hubieran aportado el mismo capital.

(24) Paul Lambert, ob. cit., pág. 74.

sumo y de ahorro particular se presentan de forma contínua y han de ser atendidas día a día. Por esta razón, los miembros de la cooperativa se adelantan, a sí mismos, parte de las rentas que, en su caso, les pueden corresponder, denominando a estas cantidades "anticipos laborales", que son satisfechas transcurridos cortos períodos de tiempo, generalmente de un mes.

En ningún caso, cabe equiparar el "anticipo laboral" con el "salario" mensual que percibe el trabajador asalariado, sea cual sea su posición, de una empresa capitalista, sea quien sea el propietario. El salario es la remuneración del factor trabajo fijada entre partes por un contrato del tipo que sea, mientras que el anticipo laboral es la percepción dividida en el tiempo del excedente que, en su caso, le corresponde a cada miembro de la cooperativa, en tanto que trabajador de la misma. Esta es la razón de utilizar el término "laboral", ya que los beneficios se distribuyen, como hemos visto más arriba, si los hay, entre los socios de la cooperativa en tanto que trabajadores y no que capitalistas.

La condición de trabajador, tanto del miembro de la cooperativa, como del asalariado de la empresa capitalista, y el hecho de que tanto los salarios como los anticipos laborales, ambos, en definitiva, rentas de trabajo, se perci-

ban en parecidos intervalos de tiempo, son razones que conducen a la posibilidad de homologación de estas rentas [25].

5.2.2. Niveles retributivos.

La solidaridad en la distribución se manifiesta en el hecho de que las cooperativas, y en general las empresas autogestionadas, tratan de disminuir al máximo las diferencias en las cantidades que perciben los trabajadores en concepto de anticipos laborales. De esta forma, se puede ver incumplido el condicionamiento de justicia en la distribución de los excedentes. Sin embargo, en virtud de otro principio también tenido en cuenta en la empresa autogestionada: "a cada uno según lo que necesita", y en base a la consideración de que todos los hombres son iguales, todos necesitan lo mismo. Se trata, por tanto, de minimizar las diferencias de los niveles de los anticipos laborales.

5.2.3. Los más solidarios.

En este sentido merece ser destacado el importante papel que desempeñan los trabajadores más cualificados, más

---

(25) Véase, en el Estudio Empírico, el capítulo 23: "Porcentaje de diferencia del salario medio en las empresas estudiadas en relación con otras de la misma zona y sector".

formados, instruidos, etc. Estas personas perciben unas rentas, en base a la solidaridad en la distribución, muy parecidas a la de los otros trabajadores menos formados y preparados. Por lo tanto, su aportación es muy importante, tanto mayor cuanto mayor sea la diferencia entre el salario de oportunidad que podrían percibir en una empresa que asalaria al factor trabajo y establece diferentes niveles retributivos en función de los conocimientos, la formación, etc., los anticipos laborales que perciben. Son los más solidarios, y están llamados a desempeñar importantes funciones como la de promover la formación y la solidaridad de los demás trabajadores (26).

---

(26) No hay que olvidar que estos trabajadores, los más preparados, los más solidarios, los más capacitados, suelen, por otra parte, coincidir, precisamente por tener esas cualidades, con los líderes, y estas figuras, si bien son necesarias en los comienzos son de suyo anti-autogestionarias.

No parece importante señalar, por otra parte, que a la diferencia que existe entre el salario de oportunidad y los anticipos laborales, hay que añadir la diferencia de rentas que puede existir entre el interés de oportunidad, que percibirían en el caso de invertir el capital que aportan a la cooperativa en otros empleos alternativos, y el interés que efectivamente perciben por haberlo aportado a la cooperativa, que, como sabemos, es fijo. Queda así acentuada la solidaridad de estos miembros para con el resto.

5.3. La práctica de la autofinanciación.

La empresa autogestionada tiene, como hemos visto más arriba, limitado el acceso al mercado de capitales; de forma que la no distribución de todas las rentas disponibles y su inversión se hacen imprescindibles. Así Bellas ha dicho que cuando los miembros están interesados en maximizar la renta del trabajo a expensas del beneficio, la supervivencia de la empresa, como una cooperativa, es imposible (27).

Por lo tanto, aún cuando el consumo de los miembros haya de ser convenientemente atendido, mediante un adecuado nivel de anticipos laborales, en la distribución de excedentes se ha de tener muy en cuenta la necesidad de generar un proceso de autofinanciación propiciando el ahorro institucional (28) porque "no basta con trabajar y generar excedentes, si los mismos no son tales que no son susceptibles de utilizarlos por los que los han generado, ya que tales recursos llevan en su entraña un complejo o concentrado de energías, valores, fecundidades tales que con el trabajo contribuyen a que éste pueda ser más llevadero, fecundo,

---

(27) Véase C.J. Bellas, "Industrial Democracy Trough Worker Ownership: An American Experience", en Jaroslav Vanek (Ed.), ob. cit., pág. 211.

(28) Véase José María Ormaechea Uriveechevarría, "Las cooperativas ..., ob. cit., pág. 167.

de más rendimiento, con menos esfuerzo humano" (29).

En este sentido, la norma (30) obliga a la constitución de unos fondos obligatorios denominados Fondo de Reserva y Fondo de Educación y Obras Sociales que se dotan cada ejercicio en unos determinados porcentajes de los excedentes que genera la cooperativa: el primero hasta un determinado nivel y el segundo en todo caso. Una vez que estos fondos obligatorios han sido dotados la cooperativa puede decidir la constitución de otras reservas voluntarias que, individualizadas, podrán incrementar los fondos legales, el capital u otros fondos de reserva que constituya la empresa (31). Se puede decir que la autofinanciación se practica en dos etapas distintas.

5.3.1. Consecuencias de la autofinanciación en la cooperativa.

El proceso de no distribución de excedentes y su reinversión en la empresa tiene importantes ventajas por lo que supone de mayor autonomía y solvencia financiera, y, en épo-

---

(29) José María Arizmendiarrieta, Mondrágin, 26 de noviembre de 1.976, en Caja ..., ob. cit.

(30) Véase Reglamento de las Sociedades Cooperativas, ob. cit., artículo 42º.

(31) Véase Ibíd, artículo 43º.

cas difíciles, cuando la rentabilidad de la empresa no es superior al coste del capital ajeno, el incremento de las deudas, que en otra situación supondría un apalancamiento de los recursos propios incrementando su rentabilidad, se vuelve contra ella aumentando su situación de riesgo no sólo financiero.

En la cooperativa, y en general en la empresa autogestionada, en la que la autofinanciación se plantea como una necesidad para su supervivencia como unidad económica, la reinversión de excedentes tiene además otros importantes efectos que la afectan especificamente como son:

a) Mayor vinculación de los miembros (32), como consecuencia de que las rentas que podrían haber percibido se invierten, bien en nombre de la empresa toda -asignando recursos a fondos de reserva obligatorios (33)-, bien en nombre de cada uno de ellos -incrementando sus saldos de capital aportado (34)-. Además, en este segundo caso, redundará en su beneficio particular, pues percibirán mayores rentas ya que, aunque los intereses son fijos, son proporcionales al capital aportado.

b) Integración de los asalariados; la reinversión de las rentas que, en concepto de participación en los exce-

---

(32) Véase José María Ormaechea Urieechevarría, "Las cooperativas ..., ob. cit., págs. 167 y 168.

(33) Véase Ibíd, artículo 42º.

(34) Véase Ibíd, artículo 43º,1.

dentes generados [35] le corresponden al asalariado le permiten aportar, paulatinamente, el importe de capital cedido y retenido necesario para convertirse en miembro.

c) Solidaridad en el tiempo; en orden a beneficiar a los futuros trabajadores o a ellos mismos en el futuro. En definitiva, dejando una herencia, en forma de trabajo acumulado, ya que si la empresa tiene fuertes tasas de autofinanciación es que puede incrementar sus actuales anticipos laborales. "Esto es cierto a corto plazo. En una consideración dinámica de crecimiento quizás la autofinanciación, en una fuerte política expansiva, pueda pesar sobre los trabajadores actuales en beneficio de los futuros" [36].

Sin embargo, esta "herencia" sólo se hará efectiva o se hace tanto más efectiva cuando la no distribución de excedentes para su inversión en la empresa se hace a nombre de la empresa toda, dotando un capital colectivo que no pueda ser retirado por los miembros cuando causen baja y/o que, en caso de disolución y liquidación, sean inembargables y se destinen a fines formativos, educativos, culturales, ..., etc. en el campo del cooperativismo [37].

---

(35) Véase Reglamento de Sociedades Cooperativas, ob. cit., artículo 94º.

(36) Alvaro Cuervo García, La financiación interna de la empresa: la autofinanciación", "Esic-Market", núm. 9, octubre 1.972 - enero 1.973, pág. 150.

(37) Como son los Fondos Sociales obligatorios previsto por la norma, véase Reglamento de las Sociedades Cooperativas, ob. cit., artículos 42º y 81º.

5.4. La justicia en la distribución. El retorno.

Una vez determinados los excedentes netos del ejercicio y después que se han dotado los fondos de autofinanciación obligatorios, cabe hablar de otro aspecto que condiciona el modo de distribución. Nos referimos al criterio de justicia, según el principio de que "a cada uno según lo aportado".

El "reparto de excedentes es lo que se conoce con el nombre de "retorno", que puede definirse como la distribución de excedentes de acuerdo con la regla de la proporcionalidad a la actividad, en cada año" (38) establecida por el 4º principio cooperativo que dice: "Los resultados económicos de las actividades de una sociedad pertenecen a sus miembros y deben distribuirse de tal manera que se evite que cualquier socio obtenga ganancias a expensas de los otros" (39).

Por lo tanto, se hace necesario realizar un ajuste entre lo que corresponde a cada miembro según lo aportado, su retorno, y lo que ha percibido a lo largo del ejercicio, sus anticipos laborales (40).

---

(38) José Pérez Gracia, ob. cit., pág. 37.

(39) A.C.I., ob. cit., 4º principio cooperativo.

(40) En este sentido Milenkovitch opina que "para idénticas condiciones relativas de las funciones de producción

... / ...

Este principio condiciona, no sólo la justicia de la distribución de los excedentes entre los miembros, sino que, además, acentúa la consideración del capital aportado, como instrumento de producción y, por lo tanto, la consecuente consideración de gasto de los intereses con que, en su caso, se remunera su utilización. "El contenido obligatorio del principio del retorno está en su aspecto negativo: la prohibición de repartir el beneficio a prorrata del capital aportado" (41).

Por otra parte, si unos trabajadores aportan más trabajo que otros, un equitativo reparto de excedentes implicaría ganancias de unos a expensas de otros. En definitiva, aún cuando en la cooperativa todos sus miembros tienen igual poder, su atribución no coincide con la atribución del beneficio (42).

---

(40) cont. ... / ...

y precios de lo producido y lo consumido, si el porcentaje de dividendo en la empresa cooperativa es igual que el porcentaje salarial en la empresa capitalista (implicando beneficios nulos en ésto), el uso de los recursos y su asignación en ambos es eficiente"; Deborah D. Milenkovitch, Plan and Market in Yugoslav Economic Thought, Yale University Press, New Haven y Londres, 1.971, págs. 203 y 204

(41) Paul Lambert, ob. cit., pág. 72.

(42) Véase Ibíd.

6. Otras vías de financiación específicas de la cooperativa.

Las aportaciones de los miembros de la cooperativa, ya sea a la entrada, ya durante su permanencia en la empresa, a través de la autofinanciación, no tienen porque ser suficientes para la captación de los recursos necesarios para llevar a cabo sus inversiones. Ni las aportaciones a la emtrada pueden, en la mayor parte de los casos, ser cuantiosas, ni la parte de excedentes reinvertidos tampoco. Es necesario considerar, por una parte, que los miembros son trabajadores y no suelen disponer de gran cantidad de recursos y, por otra, que los excedentes generados, si los hay, no tienen porque ser elevados y, en todo caso, las necesidades particulares de los miembros tienen que se atendidas. Por último, las salidas de los miembros de la coóperativa conllevan, en algunas ocasiones, a la descapitalización de la empresa por el importe de capital que como liquidación de cese correspondan.

Por lo tanto, se hace preciso acudir a otras fuentes de financiación ajenas que, como hemos apuntado al principio de este capítulo, sean específicas de las cooperativas.

6.1. El crédito cooperativo.

Las cooperativas tienen abierta la vía de acudir a otras cooperativas para atender su necesidad de recursos. En este sentido el sistema yugoslavo nos ofrece un modelo que puede ofrecer alguna luz; así, el artículo 88º de la Ley del Trabajo Asociado establece:

"Las organizaciones básicas (43) pueden, con respecto a la realización de la renta mancomunada, establecer relaciones directas de crédito ..." (44).

No nos estamos refiriendo ni al crédito comercial que conceden las empresas vendedoras a sus proveedores cuando la

---

(43) De trabajo asociado.

(44) República Federal Socilista de Yugoslavia, The Associated Labour Act, The Secretariat of Information of the S.F.R. of Yugoslavia Assembly. Belgrado 1977, artículo 88º, pág. 101. Esta norma es, en Yugoslavia, consecuencia del objetivo "de que la mayor parte del capital social que se encuentra en los bancos, en las grandes empresas comerciales y en el Estado se traspase a "propiedad" de las organizaciones de trabajo asociado o se coloque bajo su influencia directa.

En base a tales cambios de "propiedad" del capital se aseguraría el autofinanciamiento de las organizaciones de trabajo productoras como principal forma de financiar las inversiones, ya que de esta manera serán ellas y ya no más los bancos y el Estado las que dispondrían de la mayor parte de la acumulación. Con estos cambios se permitirá, así se espera, la circulación, la concentración y la vinculación de estos medios en base a convenios de autogestión entre productores directos". Dusan Bilandzic, "Las Constituciones y los Congresos de la L.C.Y en 1.974. La plataforma de una nueva reforma social a largo plazo en Yugoslavia", págs. 154 y 155, en Dusan Bilandzic y Stipe Tonkovic, Autogestión 1950-1976, El Cid Editor, col. Autogestión 5, Buenos Aires, 1.976.

venta se realiza a plazo, ni al crédito a medio y largo plazo que unas empresas conceden a otras cuando las primeras colocan sus excesos de liquidez en el mercado primario suscribiendo obligaciones, con el fin de atender al triple objetivo de seguridad, rentabilidad y liquidez de aquellos recursos. Estas dos vías siempre están abiertas para las cooperativas en su relación no sólo con otras cooperativas sino también con otro tipo de empresas (45).

Entendemos que el modelo yugoslavo se refiere a la posibilidad de establecer créditos a cualquier plazo entre ellas mismas; en definitiva, que las cooperativas se conviertan en prestamistas las unas de las otras.

Este camino está abierto; el cooperativismo cuenta con cooperativas de cooperativas que se constituyen como instituciones de crédito si bien están sometidas a una serie de limitaciones como: la obligación legal de realizar sus operaciones activas sólo con sus miembros y los miembros de sus miembros, y otras de carácter estructural e institucional que, siguiendo a Ormaechea, de alguna manera perjudican su desarrollo, su rentabilidad o su servicio a las cooperativas asociadas (46).

---

(45) Véase, por lo que respecta a la emisión de obligaciones, Reglamento de las Sociedades Cooperativas, ob. cit., artículo 41º.

(46) Véase José María Ormaechea, "Las cooperativas ..., ob. cit., pág. 170.

Además, otras limitaciones pueden ser señaladas para las cooperativas de crédito. Nos referimos a su agrupación por clases pero insolidarias entre sí, lo que sólo favorece al desequilibrio sectorial y a la debilitación de toda la clase (47).

El desarrollo cooperativo en su integridad, como establece el 6º principio cooperativo (48), exige un sistema crediticio federado en su totalidad. De esta forma, cualquiera que sea el sector o clase a que pertenezcan las cooperativas de crédito "se fortalece la garantía del conjunto al apoyarse unas en otras, se multiplican las disponibilidades de los recursos financieros por su exhaustiva utilización en el sector, clase o grupo que, en cada momento, más lo necesite en tanto que en otros sectores, clases o grupos se produzca un sobrante" (49).

Nuevamente, en España, el caso del complejo cooperativo de Mondragón proporciona, en este sentido, un ejemplo de como integrar sectores de actividad distintos en una sola ins-

---

(47) En España está regulada la existencia de las Cooperativas de Crédito, las Cajas Rurales y las Secciones de Crédito. Véase Reglamento, ob.cit., artículos 15º,2; 101º y 102º.

(48) Véase, A.C.I., ob. cit., 6º principio cooperativo.

(49) José Luis del Arco Alvarez, "Problemática ...", ob. cii., págs. 113 y 114.

titución cooperativa financiera [50]. También merece ser destacada la Caja de Crédito Industrial Cooperativo que aún cuando su filosofía sea la de financiar el hecho cooperativo a través de la solidaridad económica de las cooperativas, fundamentalmente, industriales y de producción, su propósito es que aquella financiación se extienda geográficamente [51].

6.2. El crédito oficial.

La declaración, por parte del Estado Español, de fomentar las sociedades cooperativas [52] asumiendo como función de interés social su promoción, estímulo, desarrollo y protección [53] se concreta, entre otras cosas, en la posibilidad de contribución a la financiación de estas empresas a través de los Organismos autónomos, las Empresas Nacionales y los entes públicos de cualquier clase [54], y en el establecimiento de líneas especiales de crédito con independencia de otros estímulos que puedan acordarse [55].

---

(50) Véase Alaistair Campbell, ob. cit., José María Ormaechea, Funciones ..., ob. cit., y CAJA LABORAL POPULAR, Memorias, ob. cit.

(51) Véase, Jerónimo Martel, Entre la protección y la axfisia, "Actualidad Económica", núm. 1140, pág. 18.

(52) Véase la Constitución española 1.978, ob. cit., art.129º,2.

(53) Véanse la Ley 52/1974 General de Cooperativas, ob. cit., art. 52º y también el Reglamento, ob. cit., artº.127º.

(54) Véase Reglamento de las Sociedades Cooperativas, ob. cit., artículo 40º,1.

(55) Véase Ibíd, artículo 40º,2.

Sin embargo, por lo que se refiere a España, el Fondo Nacional de Protección al Trabajo, organismo dependiente del Ministerio de Trabajo, es la institución pública en la que se concreta, básicamente, el crédito oficial al cooperativismo; independientemente de la positiva función que este organismo ha desempeñado y está desempeñando, se hace necesaria una mayor agilización, eficacia, información y mayores importes para la concesión de los créditos (56).

Consideramos que en tanto que el Estado declara su apoyo al cooperativismo debe hacerlo eficazmente. Con todo, ninguna posibilidad de crédito si los recursos son necesarios y las condiciones son ventajosas debe ser rechazada y éstos son dos hechos que se cumplen, respectivamente, por parte de las cooperativas y del Fondo Nacional de Protección al Trabajo. Es más, si el Estado utiliza a las cooperativas para paliar problemas de paro (57), apoyando de esta forma a estas empresas, está obligado a financiarlas adecuadamente.

De todas formas, las cooperativas necesitan ser independientes del Estado en todos los órdenes y ese requerimiento

---

(56) Véanse José María Ormaechea Uriveechevarría, "Las Cooperativas ..., ob. cit., pág. 168 y José Luis del Arco Alvarez, "Problemática ..., ob. cit., pág. 109.

(57) Véase el capítulo 8, "La empresa autogestionada en una economía capitalista y de mercado", concretamente el punto 4.6, "La empresa autogestionada creadora de empleo".

no se consigue sin una autonomía financiera. La vía del crédito oficial para las cooperativas debe tener, en aras de su necesaria autonomía, carácter marginal. Entendemos que cuando el Estado Español declara su intención de fomentar y apoyar al cooperativismo debe fomentar y apoyar al crédito confederado cooperativo.

Para ello debería destinar los recursos que viene empleando en la concesión de créditos a las cooperativas y otros más si fuera posible, a nutrir, sin participar en el capital, una Caja Central de Crédito Cooperativo que, como propone del Arco (58), habría de ser creada y regulada por una disposición especial y que aspiraría a asociar al mayor número de cooperativas como fuera posible; en definitiva, el crédito oficial debe servir de apoyo al cooperativismo federado de crédito que no sólo desempeñaría un papel financiero sino de asesoramiento en otros campos: jurídico, económico, tecnológico, etc., siguiendo las realidades que proporcionan el citado complejo cooperativo de Mondragón, la Caja Central de Crédito Cooperativo no Agrícola francesa (59), y en parte, el modelo propuesto en Yugoslavia; así pues, el Estado debe apoyar, sin inmiscuirse, no sólo a las cooperativas

---

(58) Véase José Luis del Arco Alvarez, "Problemática ...", ob. cit., pág. 109.

(59) Esta Caja fué creada por Decreto-Ley de 17 de julio de 1.938, Véase Ibíd, pág. 106.

como unidades económicas sino a que puedan cumplir los principios que las definen. Nos estamos refiriendo, en este caso, el 6º principio cooperativo.

Carlos García-Gutiérrez Fernández

Las cooperativas de producción industrial en España. Análisis económico-financiero y social.

Tesis doctoral dirigida por el
Dr. D. Andrés-Santiago Suárez Suárez,
Catedrático Numerario de Economía de
la Empresa.

Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales.
Universidad Complutense de Madrid. 1.980

n·c· x480065399

ne· 5304228120

V O L U M E N II

ESTUDIO EMPIRICO

Parte IV. Delimitación de las empresas

Capítulo 18 - Agrupación de empresas

El presente estudio es un análisis de los aspectos sociales, tecnológicos, económico-financieros y fiscales de un grupo de empresas españolas que contestaron a un cuestionario remitido con este fin (1).

En este capítulo describimos, identificamos y delimitamos, por razón del tipo de empresa, actividad, zona de ubicación y tamaño, a las empresas que han formado parte del estudio, dando cuenta de las distintas agrupaciones empresariales que ha sido posible constituir según cada uno de aquellos criterios. El análisis de las empresas se realiza sobre estos grupos con el fin de que los resultados aparezcan referidos a colectivos empresariales homogéneos, por una u otra causa, siendo posible, de esta forma, establecer comparaciones entre los resultados obtenidos.

---

(1) Véase el capítulo 38, "Indice de respuesta al cuestionario.

1. Agrupación por tipo de empresas.

Hemos agrupado los cuestionarios recibidos por tipo de empresa, según la siguiente clasificación:

Cooperativas industriales de producción o de Trabajo en común y Sociedades Anónimas Laborales, que son los dos tipos de empresas que, estando reconocidas legalmente, inscritas en algún tipo de registro oficial, etc., tienen la consideración de "comunidades humanas de trabajo".

En este estudio participan 98 empresas del primer tipo, lo que representa el 97,03 por ciento del total de empresas, y 3 empresas que están revestidas bajo la forma jurídica de Sociedad Anónima Laboral, esto es, el 2,97 por ciento del total de empresas.

2. Agrupación sectorial.

Hemos agrupado los cuestionarios recibidos por sectores productivos de acuerdo con la siguiente clasificación.

- Auxiliar de la construcción, que incluye a todas las empresas cuya producción sirve, directa o indirecta-

mente, a la construcción; como son las empresas cuya actividad es la fabricación de ladrillos, bloques de hormigón, etc., habiendo incluído, también, a las empresas que trabajan con la madera elaborando tablones, etc. .... de forma que no hubieran especificado la fabricación de muebles o similares.

Dentro de este sector, se encuentran encuadradas nueve empresas de la muestra, que suponen un 8,91 por ciento del total de empresas, sobre las que se basa este estudio.

De esta forma, este sector se descompone en dos subsectores productivos atendiendo la diferente naturaleza de las actividades de las empresas que lo componen; Madera y corcho y Productos minerales no metálicos agrupan, respectivamente, a las empresas cuyas actividades citadas más arriba, permiten el citado encuadramiento.

El subsector Madera y corcho agrupa cuatro empresa, lo que supone el 3,96 por ciento de la muestra, mientras que el subsector Productos minerales no metálicos está integrado por cinco empresas, esto es, el 4,95 por ciento de la muestra.

- <u>Bienes de consumo</u>, en este sector, hemos agrupado a todas las empresas cuya producción tiene por objeto satis-

facer necesidades de la demanda final, encuadrando a empresas de actividad tan dispar como las que elaboran muebles, calzado, productos para la alimentación, libros y artesanía. Esta es la razón de haber descompuesto el sector en seis subsectores que agrupan a las empresas por actividades más afines.

El sector Bienes de consumo contiene cuarenta y seis empresas, es decir, el 45,54 por ciento de la muestra. Los subsectores que encuadra, el número de empresas de cada subsector y el peso que cada subsector representa respecto de la muestra total son los siguientes:

Alimentación	4 empresas,	3,96 por ciento
Calzado y vestido ..	14 empresas,	13,86 " "
Industrias y productos del cuero	1 empresa,	0,99 " "
Muebles y auxiliares	20 empresas,	19,80 " "
Papel y editoriales	4 empresas,	3,96 " "
Vidrio, cerámica y artesanía	3 empresas,	2,97 " "

que agrupan a empresas cuyas actividades son, respectivamente: la elaboración de pan, productos cárnicos, etc.; la confección de prendas de vestir y calzado; la marroquinería; la producción de muebles y derivados; la elaboración de envases de cartón, impresos, etc. -de forma que hemos dividido a este subsector en los siguientes

subsubsectores: Papel y sus productos con dos empresas, representando, por tanto, el 1,98 por ciento de la muestra, e Imprenta, editoriales y afines asimismo con dos empresas y con el mismo peso que el anterior respecto del total de la muestra-; y, por último, la elaboración de envases de perfumería, cerámica y articulos de artesanía, excluyendo la marroquinería.

- El sector Construcción agrupa a todas las empresas cuya actividad está dirigida a la construcción, bien subcontratando parte de obra o como tales empresas constructoras, y, recogemos aquí, tanto a las empresas que construyen edificios y viviendas privadas, como las de protección oficial, y representa el 9,90 por ciento de la muestra por incluir diez empresas.

- Construcciones mecánicas es el nombre que recibe la siguiente agrupación sectorial de nuestro estudio y contiene veinte empresas -18,80 por ciento de la muestra- que se reagrupan en dos subsectores productivos: Maquinaria y bienes de equipo con catorce empresas, es decir, el 13,86 por ciento de la muestra y Productos metálicos con seis empresas cuyas actividades son, básicamente, la fabricación de piezas de maquinaria y herramientas y representan, el 5,94 por ciento de la muestra.

El subsector Maquinaria y bienes de equipo contiene dos subsubsectores con el fin de agrupar a las empresas con mayor afinidad por su actividad productiva. Son: Maquinaria mecánica, que agrupa a seis empresas de la muestra, - 5,94 por ciento - cuya actividad, es la producción de maquinaria para empresas transformadoras, y Material de transporte, con ocho empresas - 7,92 por ciento de la muestra -, que producen partes de automóviles y autobuses, y suelen ser arrendatarias de constructoras de los citados bienes; asímismo, incluimos en este subsubsector a las empresas cuya actividad es la reparación de vehículos con motor.

- Madera y muebles es el sector que contiene a todas las empresas de dos subsectores vistos más arriba: Madera y corcho -dentro de Auxiliar de la construcción- y Muebles y auxiliares -dentro de Bienes de consumo-, por lo tanto está formado por veinticuatro empresas que representan el 23,76 por ciento de la muestra.

- Maquinaria, aparatos y artículos eléctricos, en este conjunto se incluyen a todas las empresas cuya actividad tiene por objeto la producción de bienes de producción eléctrica, así como los bienes de consumo duradero que se conocen por "línea blanca" y que no hemos incluí-

do en el sector Bienes de consumo porque: a) estas empresas no sólo no producen bienes de consumo y b) la estructura productiva de las empresas que consideramos aquí, es sensiblemente mayor de la de las empresas que incluimos en el subsector Madera y muebles -bienes de consumo duradero, línea marrón-. Quede así de manifiesto el objetivo perseguido con esta clasificación sectorial, que si bien agrupa a las empresas por actividades productivas, se busca la homogeneidad, también por otras causas.

El sector Maquinaria, aparatos y artículos eléctricos agrupa a nueve empresas que representan el 8,91 por ciento de la muestra.

- Hemos agrupado a las dos únicas empresas cuya actividad productiva tiene por objeto la producción de transformados del caucho y fabricación de útiles para la agricultura con fibra sintética en el sector Derivados químicos que, por lo tanto, representa el 1,98 por ciento de la muestra.

- El sector Textil está compuesto por una sola empresa, cuya producción es la fabricación de hilados y regenerados de fibras. Este sector supone el 0,99 por ciento de la muestra.

- Transporte es una agrupación de empresas que contiene dos subsectores, cuatro empresas y representa el 3,96 por ciento de la muestra. Transporte de viajeros con tres empresas - 2,97 por ciento de la muestra - y Transporte de mercancías con una sola empresa - 0,99 por ciento de la muestra - son los subsectores que agrupan a las empresas, cuya actividad viene definida por la denominación de los subsectores que las contienen.

Ofrecemos, a continuación, una relación del número de empresas de cada sector, subsector y subsubsector que participan en el estudio, así como el peso que cada uno de ellos representa en el mismo.

Sectores	Número de empresas			Peso de cada sector en el estudio. (Tanto por ciento)		
Auxiliar de la construcción	9.			8,91		
Madera y corcho		4.			3,96	
Productos minerales no metálicos .		5.			4,95	
Bienes de consumo	46.			45,54		
Alimentación		4.			3,96	
Calzado y vestido		14.			13,86	
Industrias y productos del cuero .		1.			0,99	
Muebles y Auxiliares		20.			19,80	
Papel y editoriales		4.			3,96	
- Papel y sus productos			2.			1,98
- Imprenta, editoriales y afines			2.			1,98
Construcción	10.			9,90		
Construcciones mecánicas	20.			18,80		
Maquinaria y bienes de equipo		14.			13,86	
- Maquinaria mecánica			6.			5,94
- Material de transporte			8.			7,92
Productos metálicos		6.			5,94	
Madera y muebles (1)	24 (1)			23,76(1)		
Maquinaria, aparatos y artículos eléctricos	9.			8,91		
Derivados químicos	2.			1,98		
Textiles	1.			0,99		
Transporte	4.			3,96		
Transporte de viajeros		3.			2,97	
Transporte de mercancías		1.			0,99	
TOTAL	101.			99,99		

(1) Donde:

Madera y muebles	24.			23,76		
Madera y corcho		4.			3,96	
Muebles y auxiliares		20.			19,80	

2.1. Criterios seguidos para llegar a la agrupación sectorial que se presenta.

Hemos buscado encuadrar a las empresas por su actividad productiva, de forma que exista la mayor homogeneidad posible; sin olvidar que al agrupar empresas con estructuras productivas diferentes, podríamos obtener datos poco representativos. Por otra parte, se ha procurado que el desglose en sectores, subsectores y subsubsectores sea lo menos exhaustivo posible.

En otro orden de cosas, nos hemos apoyado en las siguientes clasificaciones sectoriales:

Clasificación Nacional de Actividades Económicas (2).

Clasificación utilizada en los estudios dirigidos por los profesores Cuervo García y Rivero Torre: "Examen económico-financiero de la empresa española (primer y segundo análisis)" (3).

Clasificación utilizada por el Instituto Nacional de Industria en sus Memorias anuales (4), y

---

(2) Elaborada por el I.N.E. y aprobada por la Presidencia del Gobierno en el año 1.952.

(3) Alvaro Cuervo García y Pedro Rivero Torre, Examen económico-financiero de la empresa española (primer y segundo análisis), Asociación para el Progreso de la Dirección, Madrid, 1.978 y 1.979.

(4) Instituto Nacional de Industria, Memorias anuales, Madrid, varios años.

Clasificación utilizada por Fomento de la Producción en su publicación "Las 1.500 mayores empresas españolas en 1.977" (5).

De esta forma, los datos que obtenemos para los sectores, subsectores y subsubsectores que hemos establecido, pueden ser comparados con los que éstas -y otras- publicaciones ofrecen para el mismo período de tiempo.

3. Agrupación regional.

Hemos agrupado los cuestionarios recibidos por regiones, siguiendo el criterio de las agrupaciones provinciales que están en vías de constituirse en regiones autónomas o tienen el mismo proyecto, con el objeto de ofrecer datos sobre la situación regional de las cooperativas de producción industrial y Sociedades Anónimas Laborales y destacar entre otras cosas, la importancia relativa que en España

---

(5) Servicio de Documentación de Fomento de la Producción, Las 1.500 mayores empresas españolas en 1.977, Fomento de la Producción, Barcelona, 1.978.

tiene el cooperativismo del País Vasco [6].

Ofrecemos, a continuación, una relación del número de cuestionarios de cada región que participan en el estudio, así como el peso que cada una de ellas representa en el mismo.

---

(6) El cooperativismo vasco y más concretamente el del complejo cooperativo de Mondragón, ha sido estudiado con un considerable detalle; véase, a este respecto, entre otras, las siguientes publicaciones:

Caja Laboral Popular, El Cooperativismo Industrial "de Mondragón". Pasado y Presente, "Información Comercial Española", Juli-Agosto 1.972, págs. 221-226.

J. Dopazo y M. Múgica, ¿Adonde van las cooperativas?, "Cuadernos para el Diálogo", núm. 133, octubre, 1.974, págs. 544 y 545.

Fernando Elena Díaz, 15 años de la experiencia de la zona de Mondragón, "Información Comercial Española", núm. 476, Abril, 1.973, págs. 195 a 206.

Fernando Elena Díaz, El cooperativismo del grupo Mondragonés. Análisis de esta experiencia a la luz de los principios cooperativos. "Estudios Cooperativos", núms. 11 y 12, Septiembre-Diciembre, 1.966.

Quintín Garcia M., Les cooperatives industriellles de Mondragon, Editions Economie et Humanisme. Les Editions ouvrières; col. Economie Humaine, Paris, 1.970, 168 págs.

José Ignacio Gorroño, Experiencia Cooperativa en el País Vasco, Ed. Leopoldo Zugaza, Bilbao, 1.975 (177 páginas).

Peter Jay, Till we have built Mondragon ... "Times", 14 de Abril de 1.977.

F.J. Mongelos y J. Larrañaga, Debate sobre las cooperativas, "Cuadernos para el Diálogo", núm. 134, Noviembre, 1.974, págs. 610 y 611.

... / ...

Regiones	Número de empresas	Peso de cada región en el estudio
Andalucía	22.	21,78 por ciento
Aragón	0.	0,00 " "
Asturias	3.	2,97 " "
Baleares	1.	0,99 " "
Canarias	3.	2,97 " "
Cantabria	0.	0,00 " "
Castellano-Manchega	5.	4,95 " "
Castilla y León	8.	7,92 " "
Cataluña	12.	11,88 " "
Extremadura	7.	6,93 " "
Galicia	4.	3,96 " "
Madrid	6.	5,94 " "
Murcia	2.	1,98 " "
Navarra	3.	2,97 " "
País Valenciano	6.	5,94 " "
País Vasco	16.	15,84 " "
Rioja	3.	2,97 " "
TOTAL	101.	99,99 " "

(6) Cont. ... / ...

Robert Oakeshott, Mondragon: Spain's Oasis of Democracy, "The Observer", 21 de Enero de 1.973.

Riaza Ballesteros, José María, y equipo de colaboradores, Cooperativas de Producción, experiencias y futuro, Deusto, Bilbao, 1.968(2), obra resultado de Un estudio en marcha sobre ULGOR: análisis sociológico, empresarial y cooperativo, "Estudios cooperativos", núms. 11-12, septiembre-diciembre, 1.966.

4. Agrupación por tamaños.

Pocos son los estudios, de la naturaleza del que presentamos aquí, que agrupan a las empresas por tamaños, con el fin de establecer algún criterio distinto al de la actividad productiva, a efectos de ofrecer homogeneidad en los datos de las agregaciones de empresas.

Hemos agrupado a las empresas que han respondido al cuestionario en pequeñas, medianas y grandes, según distintos criterios, si bien:"Al hablar de empresas pequeñas y medianas, y de empresas grandes, se suele querer indicar, con frecuencia, empresas con dimensión adecuada e inadecuada, respectivamente" (7).

Son varios los criterios que se pueden utilizar para medir la dimensión de la empresa y, como dice el profesor Suárez (8), cada uno presenta sus ventajas e inconvenientes. Nosotros hemos empleado: el número de trabajadores, las ventas netas y los recursos propios, utilizados porlos profesores Cuervo García y Rivero Torre en el trabajo "Examen económico-financiero de la empresa española (primer y segun-

---

(7) Andrés-Santiago Suárez Suárez, La pequeña y mediana empresa. Sus aspectos financieros, "Revista de Economía Política", núm. 70, Mayo-agosto, 1.975, pág. 455.

(8) Andrés-Santiago Suárez Suárez, La dimensión y el crecimiento de la empresa industrial española, "Contrapunto", Diciembre, 1.975, págs. 48 y 49.

do análisis)" (9), estableciendo los mismos tramos que allí se utilizan para definir a la empresa pequeña, mediana o grande con el objeto de poder establecer comparaciones homogéneas entre los datos que allí y aquí se ofrecen.

Por otra parte, el número de trabajadores es un criterio que, por su carácter social, se ajusta muy bien al tipo de empresas que se incluyen en este trabajo.

Por último, hemos empleado el "activo total bruto", porque nos da idea de la capacidad productiva de la empresa, si bien, somos conscientes, de que "las valoraciones del balance no responden, generalmente, a la realidad patrimonial de la empresa. Sobre todo, en épocas de inflación" (10). La consideración de esta masa patrimonial, como criterio definidor de tamaño, en términos brutos, es decir, sin deducir el fondo de amortización acumulada, se ha preferido porque "el concepto de dimensión empresarial más que una magnitud real es una magnitud potencial" (11).

Hemos considerado que 100 y 1.000 millones de pesetas de activo total bruto son los límites que separan a las em-

---

(9) Alvaro Cuervo García y Pedro Rivero Torre, ob. cit.

(10) Andrés-Santiago Suárez Suárez, Dimensión de la empresa, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad Complutense de Madrid, Madrid, 1.974-75, pág. 4.

(11) Ibid.

presas en pequeñas, medianas y grandes, según este criterio, y por otra parte, son los límites que permiten una mayor correlación con la agrupación de empresas que hemos establecido, según los tres criterios citados más arriba.

Presentamos, en la página siguiente, el número de empresas y el peso que sobre el total de las que participan en el estudio, representa cada tramo de cada uno de los criterios definidores del tamaño, que hemos utilizado.

De donde debe concluir que, aproximadamente, por término medio, el 83 por ciento de las empresas que participan en este estudio son pequeñas, el 14 por ciento son medianas y el 3 por ciento son grandes. Así pues, las empresas industriales españolas que se encuadran en lo que denominamos "comunidades humanas de trabajo" son, fundamentalmente, pequeñas; si bien, se producen algunas escasas excepciones que son tan grandes como sus homólogas capitalistas. A lo largo del trabajo tendremos ocasión de comprobar que, a pesar de la problemática inherente a toda pequeña empresa, sea cual sea su estructura de propiedad, la pequeña dimensión es la apropiada para este tipo de empresas.

Número de trabajadores	Número de empresas	Peso de cada tamaño en el estudio
Menos de 100	81 pequeñas	80,19 por ciento
De 100 a 500	17 medianas	16,83 " "
Más de 500	3 grandes	2,97 " "
TOTAL	101 empresas	99,99 " "

Recursos propios (mill. de ptas.)	Número de empresas	Peso de cada tamaño en el estudio
Menos de 100	85 pequeñas	84,16 por ciento
De 100 a 500	12 medianas	11,88 " "
Más de 500	4 grandes	3,96 " "
TOTAL	101 empresas	100,00 " "

Ventas netas (mill. de ptas.)	Número de empresas	Peso de cada tamaño en el estudio
Menos de 250	87 pequeñas	86,14 por ciento
De 250 a 1.000	11 medianas	10,89 " "
Más de 1.000	3 grandes	2,97 " "
TOTAL	101 empresas	100,00 " "

Activo total bruto (mill. de ptas)	Número de empresas	Peso de cada tamaño en el estudio
Menos de 100	81 pequeñas	80,19 por ciento
De 100 a 1.000	16 medianas	15,84 " "
Más de 1.000	4 grandes	3,96 " "
TOTAL	101 empresas	99,99 " "

Capítulo 19 - Relación entre los distintos criterios de agrupación de empresas.

El presente capítulo tiene por objeto analizar la relación que, para las empresas del estudio, existe entre los distintos criterios de agrupación que hemos empleado de forma que sea posible conocer la vinculación que se establece entre los tipos de empresas, sus actividades, sus zonas de ubicación y, por último, sus dimensiones; además, este análisis permite explicar, en parte, otros aspectos analizados en los capítulos posteriores.

1. Relación entre los criterios definidores de tamaño.

Justificaremos, en primer lugar, la utilización de cuatro criterios definidores de la dimensión de las empresas, ya que a la vista de los datos ofrecidos en el capítulo anterior, pudiera parecer que hubiera bastado con el empleo de uno, o quizás dos de ellos, para hacer un detallado análisis de los datos económico-financieros y sociales por tamaño de empresa.

En contra de lo que pudiera parecer, ya que el número de empresas y los pesos de cada tamaño empresarial son muy

parecidos en los cuatro criterios, no todas las empresas que están definidas como grandes, medianas o pequeñas según un criterio, se hallan definidas de la misma forma, según otro criterio.

De la tabla adjunta, expresando los datos que allí se ofrecen en términos relativos (1), podemos extraer las siguientes conclusiones que apoyan el uso de los cuatro criterios definidiores de tamaño.

---

(1) Los datos que se ofrecen aquí se han obtenido calculando los porcentajes, respecto de los totales marginales, de los números de empresas que aparecen fuera de la diagonal en los cuadros, de la tabla adjunta, que ponen en relación los distintos criterios que definen los tamaños de las empresas.

En efecto:

El 83,33 % de las grandes empresas según el número de trabajadores	es el 8,33 % de las medianas empresas según los recursos propios.
" " " " " "	es el 6,25 % de las medianas empresas según el activo total bruto.
" " " " " "	es el 9,09 % de las medianas empresas según las ventas netas.
" 25,00 % de las grandes empresas según los recursos propios	es el 6,25 % de las medianas empresas según el activo total bruto.
" " " " " "	es el 9,09 % de las medianas empresas según las ventas netas.
" 50,00 " " " "	es el 11,76 % de las medianas empresas según el número de trabajadores.
" 25,00 % de las grandes empresas según el activo total bruto	es el 8,33 % de las medianas empresas según los recursos propios.
" " " " " " "	es el 9,09 % de las medianas empresas según las ventas netas.
" 50,00 " " " " "	es el 11,76 % de las medianas empresas según el número de trabajadores.
" 33,33 % de las grandes empresas según las ventas netas	es el 5,88 % de las medianas empresas según el número de trabajadores.

y por otra parte;

El 29,41 % de las medianas empresas según el número de trabajadores	es el 6,17 % de las pequeñas empresas según el activo total bruto.
" 35,29 " " " "	es el 7,05 % de las pequeñas empresas según los recursos propios.
" " " " " "	es el 6,90 % de las pequeñas empresas según las ventas netas.
" 8,33 % de las medianas empresas según los recursos propios	es el 1,23 % de las pequeñas empresas según el activo total bruto.
" 16,66 " " " "	es el 2,47 % de las pequeñas empresas según el número de trabajadores.
" " " " " "	es el 2,29 % de las pequeñas empresas según las ventas netas.
" 31,25 % de las medianas empresas según el activo total bruto	es el 6,17 % de las pequeñas empresas según el número de trabajadores.
" " " " " "	es el 5,88 % de las pequeñas empresas según los recursos propios, y
" 37,50 " " " "	es el 6,90 % de las pequeñas empresas según las ventas netas.

Por lo tanto, lo que se diga para cada uno de los tamaños no es totalmente válido para el mismo tamaño definido según otro criterio.

2. Distribución regional de los sectores.

Se produce una gran concentración de empresas del metal y derivados en el País Vasco y Navarra, de la misma forma que ocurre con otros tipos de empresas.

Podemos afirmar que, en general, existe una preferencia notable, por parte de las empresas que estudiamos, a dedicar su actividad a la producción de bienes que tienen por objeto satisfacer la demanda final. En cuanto a las distribución geográfica de esta actividad productiva, observamos que se produce una cierta uniformidad a lo largo de toda la geografía española. Tan sólo la región de Navarra no posee ninguna empresa dedicada a esta actividad.

Toda la actividad Textil se encuentra concentrada en el País Valenciano, sin embargo, esta información tiene poca representatividad porque nos estamos refiriendo a una sola empresa.

Ofrecemos, a continuación, los datos más significati-

vos [2] para un mayor detalle:

El 66,67 % de las empresas de La Rioja	es el 22,22 %	de las empresas del sector Aux. de la Construcción
" 45,45 % de las empresas de Andalucía	es el 21,74 %	de las empresas del sector Bienes de Consumo
" 66,67 % de las empresas de Canarias	es el 4,35 %	" " "
" 100,00% de las empresas de la región Castellano-Manchega	es el 10,87 %	" " "
" 87,50 % de las empresas de Castilla y León	es el 15,22 %	" " "
" 41,67 % de las empresas de Cataluña	es el 10,87 %	" " "
" 85,71 % de las empresas de Extremadura	es el 13,04 %	" " "
" 50,00 % de las empresas de Galicia	es el 4,35 %	" " "
" 18,18 % de las empresas Andalucía	es el 40,00 %	de las empresas del sector de la Construcción.
" 66,67 % de las empresas de Asturias	es el 10,00 %	de las empresas del sector de Constr. mecánicas.
" 100,00 % de las empresas de Navarra	es el 15,00 %	" " "
" 43,74 % de las empresas del País Vasco	es el 35,00 %	" " "
" 4,54 % de las empresas de Andalucía	es el 50,00 %	de las empresas del sector de Derivados químicos.
" 6,25 % de las empresas del País Vasco	es el 50,00 %	" " "

... / ...

(2) Los datos que ofrecemos se han obtenido de la tabla adjunta en tres etapas seleccionando los valores máximos de las filas y columnas en cada uno de los cuadros, calculando los porcentajes respecto de las tablas marginales y, por último, seleccionando, tan sólo, los que superan los 40 puntos por considerar que son los más significativos.

... / ...

El 50,00 % de las empresas de Castilla y León	es el 16,67 %	de las empresas del sector Madera y Muebles.
" 57,14 % de las empresas de Cataluña	es el 16,67 %	" " "
" 37,50 % de las empresas del País Vasco	es el 66,67 %	de las empresas del sector de Maquinaria, aparatos y artículos eléctricos.
" 50,00 % de las empresas del País Valenciano	es el 12,50 %	de las empresas del sector Muebles y auxiliares.
" 16,67 % de las empresas del País Valenciano	es el 100,00%	de las empresas del sector de Textiles.
" 100,00 % de las empresas de Baleares	es el 33,33 %	de las empresas del sector Transporte de viajeros.
" 25,00 % de las empresas de Galicia	es el 100,00%	de las empresas del sector Transporte de mercancías.

El resto de las actividades productivas, no citadas más arriba, se distribuyen de una forma relativamente uniforme entre todas las regiones.

Es de destacar la poca representatividad que tienen algunos datos debido al escaso número de empresas encuadradas en algunas regiones y/o sectores, como es el caso del sector Textil citado más arriba,y el subsector de Transporte de Viajeros, y la región Canaria que como aquél, cuentan con una sola empresa. Con todo, atribuimos, en parte, esta defi-

ciencia al alto número de sectores y divisiones geográficas que hemos establecido con el fin de ofrecer una más exacta y pormenorizada información.

Por último, merece ser destacado el hecho de que la mayor parte de las empresas ubicadas en las regiones de Castilla dedican su actividad a la producción de bienes destinados directamente al consumo; siendo, además las regiones españolas que más destacan en este aspecto.

3. Relación entre los sectores productivos y los tamaños (3).

Los datos más significativos (4) son los siguientes:

El 11,11 %	de las empresas pequeñas	es el	100,00 %	de las empresas del sector Auxiliar de la construcción.
" 50,62 %	" "	es el	89,13 %	de las empresas del sector Bienes de consumo.
" 41,66 %	de las empresas medianas	es el	10,87 %	" " " "
" 11,11 %	de las empresas pequeñas	es el	90,00 %	de las empresas del sector Construcción (5).
" 18,52 %	de las empresas pequeñas	es el	75,00 %	de las empresas del sector Construcciones mecánicas.
" 41,66 %	de las empresas medianas	es el	25,00 %	" " "
" 8,33 %	" "	es el	50,00 %	de las empresas del sector Derivados químicos.
" 28,40 %	de las empresas pequeñas	es el	95,83 %	de las empresas del sector Madera y muebles.
" 4,94 %	" "	es el	44,44 %	de las empresas del sector Maquinaria, aparatos y artículos eléctricos.
" 100,00 %	de las empresas grandes	es el	33,33 %	" " "
" 1,23 %	de las empresas pequeñas	es el	100,00 %	de las empresas del sector Textiles, y
" 25,00 %	de las empresas medianas	es el	100,00 %	de las empresas del sector Transporte de viajeros.

---

(3), (4) y (5) en página siguiente.

De lo que cabe concluir:

Más de la mitad de las pequeñas empresas dedican su actividad a la elaboración de bienes para satisfacer la demanda final.

Prácticamente todas las constructoras son pequeñas.

Las grandes empresas de nuestro estudio se encuentran encuadradas en el sector de Maquinaria eléctrica, si bien, esta actividad productiva es la elegida por algunas pequeñas empresas en calidad de empresas auxiliares en dicho sector.

La Construcción mecánica, Madera y muebles y Textiles -si bien este último sector es poco representativo, ya que nuestro estudio sólo cuenta con una empresa del mismo- son sectores copados por pequeñas empresas. Este dato reviste una cierta importancia, porque demuestra que sectores cuya actividad productiva precisa de un largo proceso con una importante estructura económica pueden ser acometidos por "Comunidades humanas de trabajo".

---

(3) Nos hemos fijado, tan sólo, en los tamaños de empresas clasificadas por el número de trabajadores, por ser el criterio que más interés presenta para nosotros. Similares conclusiones cabe esperar para los tamaños de las empresas clasificadas por los otros tres criterios utilizados en el estudio. De cualquier forma, la tabla adjunta ofrece los datos necesarios para extraer las conclusiones en los que se refiera al activo total bruto, ventas netas y recursos propios.

(4) Los datos que ofrecemos se han obtenido ... (ver pie de página, referencia (1) de este capítulo.

(5) Uno de los principales problemas de las cooperativas obreras de producción que actúan en el sector de la

... / ...

"El tamaño o dimensión óptima de la empresa es una cuestión muy debatida en la literatura económica. Dicho tamaño es muy distinto para unos y otros sistemas productivos ... Las empresas con una dimensión óptima son, pues, las más competitivas del sector, las que pueden supervivir más tiempo, lo que no quiere decir que sean las más grandes" (6).

Señalaremos, por otra parte, que todas las empresas que dedican su actividad al Transporte de viajeros tienen un tamaño mediano.

Por último, podemos concluir que, gran parte de las empresas estudiadas poseen actividades auxiliares propias de pequeñas empresas.

---

(5) cont. ... / ...
construcción "es la imposibilidad de planificar su trabajo y, consiguientemente, de garantizar el puesto de trabajo de sus socios con el actual sistema de adjudicaciones de obras por el sistema de subasta o el concurso. Ante el riesgo y la dificultad real de poder solapar económicamente sus obras, se ven obligadas a subcontratar buena parte de su trabajo utilizando los destajistas, fórmula que no puede calificarse de muy cooperativa, y a medir su expansión con tanta prudencia que nunca llegan a alcanzar la dimensión óptima": Fernando Elena Díaz, "Las tendencias actuales del cooperativismo de viviendas" en Dirección General de Cooperativas ... ob. cit., págs. 217 y 218.

(6) Andrés-Santiago Suárez Suárez, La pequeña y mediana ..., ob. cit., pág. 455.

4. Distribución regional de los tamaños empresariales.

Del análisis de la tabla adjunta podemos concluir que todas las empresas de Asturias, la región Castellano-Manchega, Castilla y León, Extremadura, Galicia, Murcia, Navarra, el País Valenciano y la Rioja son pequeñas, siendo, de entre éstas, Castilla y León la de mayor densidad en este tamaño empresarial con 9,88 por ciento, encontrándose, por el contrario, la menor densidad -excluida Baleares que no posee pequeñas empresas- en la región Murciana con sólo un 2,47 por ciento de las pequeñas empresas.

El resto de las regiones -excepción hecha de Baleares que sólo tiene una empresa mediana, esto es, el cien por ciento de las empresas de Baleares es el 8,33 por ciento de las medianas empresas- tienen empresas de más de un tamaño.

Para un mayor detalle, presentamos a continuación los datos más significativos (7):

---

(7) Ver pie de páginas correspondiente a referencia (2) de este capítulo.

El 86,36 %	de las empresas de Andalucía	es el 23,46 %	de las empresas pequeñas.
" 66,67 %	de las empresas de Baleares	es el 2,47 %	" "
" 75,00 %	de las empresas de Cataluña	es el 11,11 %	" "
" 66,67 %	de las empresas de Madrid	es el 4,94 %	" "
" 43,75 %	de las empresas del País Vasco	es el 58,33 %	de las empresas medianas.
" 18,75 %	de las empresas del País Vasco	es el 100,00 %	de las empresas grandes.

Por último, basta con señalar que todas las grandes empresas, así como más de la mitad de las medianas que forman parte de este estudio, se encuentran ubicadas en el País Vasco, de donde, podemos deducir, la importancia relativa que tiene esta región, como se manifestará más adelante en los datos que ofrecemos en las tablas siguientes.

5. Distribución regional, sectorial y por tamaños de los tipos de empresa.

En lo que se refiere a las Sociedades Anónimas Laborales hemos de señalar que:

Todas ellas dedican su actividad al Transporte de viajeros, subsector en el que no se encuadra ninguna cooperativa de producción industrial, por lo cual, todo lo que se diga, en las tablas posteriores, para este subsector es aplicable exclusivamente a las Sociedades Anónimas Laborales.

Desde el punto de vista del número de trabajadores y el activo total bruto, las Sociedades Anónimas Laborales, que participan en este estudio, son medianas; mientras que, con relación a las ventas netas y a los recursos propios es el 66,67 por ciento de estas empresas las que alcanzan ese tamaño, mientras que el 33,33 por ciento restante son consideradas pequeñas.

Por último, la distribución geográfica de las empresas que nos ocupa responde a los siguientes datos:

El 33,33 por ciento de las Sociedades Anónimas Laborales es el 4,54 por ciento, 100 por ciento y 33,33 por ciento, respectivamente, de las regiones Andalucía, Balea-

res y Canarias. Por tanto, la región Balear no aporta ninguna cooperativa de producción industrial al estudio.

Por lo que se refiere a las cooperativas de producción industrial, hemos de referirnos a 98 empresas, en lugar de 101, como veíamos en el capítulo 18, "Agrupación de empresas"; de esta forma, los pesos de cada una de las agrupaciones que establecíamos allí no se modifican sustancialmente de los que estableceríamos aquí al decir que el x por ciento (8), de las cooperativas de producción industrial, es el cien por cien de las empresas de cada una de las agrupaciones geográfica, sectorial y por tamaños, excepción hecha de las que presentamos a continuación, en las que también forman parte las Sociedades Anónimas Laborales y no se puede hablar del cien por cien.

El subsector Transporte de mercancías está integrado, exclusivamente, por el 1,02 por ciento de las C.P.I. (9).

---

(8) Peso de cada una de las agrupaciones de empresas por sectores, regiones y tamaños, referido a 98 cooperativas de producción industrial, en lugar de a 101 que es el total de empresas.

(9) C.P.I. o cooperativa de producción industrial.

Por lo que se refiere a regiones:

El 21,43 %	de las C.P.I.	es el	95,54 %	de las empresas de Andalucía.
" 1,02 %	" " "	es el	66,67 %	de las empresas de Canarias.

Por último, en cuanto a tamaños se refiere:

El 14,29 %	de las C.P.I.	es el	82,35 %	de las medianas empresas según el número de trabajadores.
" 10,20 %	" " "	es el	83,33 %	de las medianas empresas según los recursos propios.
" 13,27 %	" " "	es el	81,25 %	de las medianas empresas según el activo total bruto.
" 9,18 %	" " "	es el	81,82 %	de las medianas empresas según las ventas netas.
El 85,71 %	de las C.P.I.	es el	98,82 %	de las grandes empresas según los recursos propios.
" 87,75 %	" " "	es el	98,85 %	de las grandes empresas según las ventas netas.

Relación entre los distintos criterios de agrupación utilizados para las empresas que participan en el estudio.

(Número de empresas)

SECTORES

		Auxiliar de la Construcción	Bienes de consumo	Construcción	Construcciones Mecánicas	Madera y Muebles	Mag. Aparatos Eléctricos	Derivados Químicos	Textiles	Transporte
REGIONES	Andalucía	3	10	4	3	4	-	1	-	1
	Asturias	-	1	-	2	1	-	-	-	-
	Baleares	-	-	-	-	-	-	-	-	1
	Canarias	-	2	-	-	-	-	-	-	1
	Castellano-Manchega	-	5	-	-	2	-	-	-	-
	Castilla y León	1	7	-	-	4	-	-	-	-
	Cataluña	2	5	1	2	4	2	-	-	-
	Extremadura	-	6	-	1	2	-	-	-	-
	Galicia	-	2	1	-	1	-	-	-	1
	Madrid	1	2	2	-	-	1	-	-	-
	Murcia	-	1	-	1	1	-	-	-	-
	Navarra	-	-	-	3	-	-	-	-	-
	País Valenciano	-	3	1	1	3	-	-	1	-
	País Vasco	-	1	1	7	1	6	1	-	-
	Rioja	2	1	-	-	1	-	-	-	-
TAMAÑO — NUMERO DE TRABAJADORES	Menos de 100	9	41	9	15	23	4	1	1	1
	De 100 a 500	-	5	1	5	1	2	1	-	3
	Más de 500	-	-	-	-	-	3	-	-	-
TAMAÑO — RECURSOS PROPIOS (MILLONES DE PESETAS)	Menos de 100	9	45	8	15	23	4	1	1	2
	de 100 a 500	-	1	2	4	-	3	1	-	2
	Más de 500	-	-	-	1	1	2	-	-	-
TAMAÑO — ACTIVO TOTAL BRUTO (MILLONES DE PESETAS)	Menos de 100	9	45	8	12	23	4	1	1	1
	De 100 a 1000	-	1	1	8	-	3	1	-	3
	Más de 1.000	-	-	1	-	1	2	-	-	-
TAMAÑO — VENTAS NETAS (MILLONES DE PESETAS)	Menos de 250	9	45	9	16	23	4	1	1	2
	De 250 a 1000	-	1	1	4	-	3	1	-	2
	Más de 1.000	-	-	-	-	1	2	-	-	-
TIPO	SOCIEDAD ANONIMA LABORAL	-	-	-	-	-	-	-	-	3
	COOPERATIVA	9	46	10	20	24	9	2	1	1
TOTAL EMPRESAS		9	46	10	20	24	9	2	1	4

REGIONES

		Andalucía	Asturias	Baleares	Canarias	Castellano-Manchega	Castilla y León	Cataluña	Extremadura	Galicia	Madrid	Murcia	Navarra	País Valenciano	País Vasco	Rioja
REGIONES	Andalucía	22	3	1	3	5	8	12	7	4	6	2	3	6	16	3
	Asturias	3	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	Baleares	1	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	Canarias	3	1	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	Castellano-Manchega	5	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	Castilla y León	8	2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	Cataluña	12	3	1	1	2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	Extremadura	7	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	Galicia	4	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	Madrid	6	2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	Murcia	2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	Navarra	3	3	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	País Valenciano	6	3	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	País Vasco	16	6	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	Rioja	3	3	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
TAMAÑO — NUMERO DE TRABAJADORES	Menos de 100	81	19	3		2	5	8	9	7	4	4	2	3	6	6	3
	De 100 a 500	17	3	-	1	1	-	-	3	-	-	2	-	-	-	7	-
	Más de 500	3	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	3	-
TAMAÑO — RECURSOS PROPIOS (MILLONES DE PESETAS)	Menos de 100	85	22	3	-	2	5	8	10	7	4	5	2	3	6	5	3
	de 100 a 500	12	-	-	1	1	-	-	2	-	-	1	-	-	-	7	-
	Más de 500	4	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	4	-
TAMAÑO — ACTIVO TOTAL BRUTO (MILLONES DE PESETAS)	Menos de 100	81	21	3	-	2	5	8	11	7	4	5	2	1	6	3	3
	De 100 a 1000	16	1	-	1	1	-	-	1	-	-	-	-	2	-	10	-
	Más de 1.000	4	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	-	-	-	3	-
TAMAÑO — VENTAS NETAS (MILLONES DE PESETAS)	Menos de 250	87	22	3	-	2	5	8	11	7	4	5	2	3	6	6	3
	De 250 a 1000	11	-	-	1	1	-	-	1	-	-	1	-	-	-	7	-
	Más de 1.000	3	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	3	-
TIPO	SOCIEDAD ANONIMA LABORAL	3	1	-	1	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	COOPERATIVA	98	21	3	-	2	5	8	12	7	4	6	2	3	6	16	3
TOTAL EMPRESAS		101	22	3	1	3	5	8	12	7	4	6	2	3	6	16	3

TAMAÑO

		NUMERO DE TRABAJADORES: Menos de 100	De 100 a 500	Más de 500	RECURSOS PROPIOS (MILLONES DE PESETAS): Menos de 100	De 100 a 500	Más de 500	ACTIVO TOTAL BRUTO (MILLONES DE PESETAS): Menos de 100	De 100 a 1.000	Más de 1.000	VENTAS NETAS (MILLONES DE PESETAS): Menos de 250	De 250 a 1.000	Más de 1.000	TOTALES
REGIONES	Andalucía													22
	Asturias													3
	Baleares													1
	Canarias													3
	Castellano-Manchega													5
	Castilla y León													8
	Cataluña													12
	Extremadura													7
	Galicia													4
	Madrid													6
	Murcia													2
	Navarra													3
	País Valenciano													6
	País Vasco													16
	Rioja													3
TAMAÑO — NUMERO DE TRABAJADORES	Menos de 100													81
	De 100 a 500													17
	Más de 500													3
TAMAÑO — RECURSOS PROPIOS (MILLONES DE PESETAS)	Menos de 100	79	6	-										85
	de 100 a 500	2	9	1										12
	Más de 500	-	2	2										4
TAMAÑO — ACTIVO TOTAL BRUTO (MILLONES DE PESETAS)	Menos de 100	76	5	-	80	1	-							81
	De 100 a 1000	5	10	1	5	10	1							16
	Más de 1.000	-	2	2	-	1	3							4
TAMAÑO — VENTAS NETAS (MILLONES DE PESETAS)	Menos de 250	81	6	-	85	2	-	81	6	-				87
	De 250 a 1000	-	10	1	-	10	1	-	10	1				11
	Más de 1.000	-	1	2	-	-	3	-	-	3				3
TIPO	SOCIEDAD ANONIMA LABORAL	-	3	-	1	2	-	-	3	-	1	2	-	3
	COOPERATIVA	81	14	3	84	10	4	81	13	4	86	9	3	98
TOTAL EMPRESAS		81	17	3	85	12	4	81	16	4	87	11	3	101

NOTA.- El sector "Madera y muebles" está formado por los subsectores: "Madera y corcho" (del sector "Auxiliar de la construcción") y "Muebles y auxiliares" (del sector "Bienes de equipo").
No hubo ninguna respuesta válida de las regiones Aragonesa y Cántabra.

Capítulo 20 - Empresas que comienzan su actividad en 1.977.

La información que presentamos en este capítulo tiene por objeto explicar, en parte, algunos datos que, para cada una de las agrupaciones empresariales establecidas, son analizados en los capítulos posteriores. En efecto, las empresas de reciente creación se encuentran, por esa misma razón, en fase de consolidación de sus políticas sociales, económicas y financieras y, por lo tanto, los resultados de los análisis de las agrupaciones empresariales que contengan empresas de reciente creación se verán afectados por este hecho.

Concretamente, las inversiones efectuadas durante el ejercicio económico que estudiamos, es el parámetro económico que más afectado se ve, en cada agrupación empresarial, por el número de empresas que comienzan su actividad y, por lo tanto, los valores que toman los ratios:

$$\frac{\text{Beneficio neto y amortizaciones}}{\text{Inversión en activo fijo}} \text{ y } \frac{\text{Inversión en activo fijo}}{\text{Ventas netas}}$$

contenidos, respectivamente, entre los ratios de gestión financiera y económica (1), se explican, en parte, por los datos que ofrecemos aquí.

---

(1) Véanse, respectivamente, los capítulos 33, "Ratios financieros" y 34, "Ratios económicos".

Para la determinación del número de empresas que comenzaron su actividad durante 1.977, dado que el cuestionario enviado no contenía ninguna pregunta específica al respecto, hemos procedido a seleccionar a aquellas empresas que habiendo contestado no poseer ningún activo fijo en diciembre de 1.976, han realizado inversiones durante el ejercicio económico a que nos referimos, como lo demuestra el poseer una determinada estructura fija en diciembre de 1.977.

Con todo, como hemos detectado algunas empresas en las que el valor de su activo fijo, tanto a principio como a final del citado período, era nulo -fundamentalmente empresas del subsector Calzado y vestido y más concretamente de confección que asalarian su trabajo y no disponen de equipo capital-, hemos procedido a la comprobación del comienzo de actividad de las empresas seleccionadas de acuerdo con sus fechas de aprobación por el Ministerio de Trabajo y publicación en el B.O.E. (2).

De la tabla adjunta se pueden extraer las siguientes conclusiones:

---

(2)Esta operación ha sido posible ya que, como decimos en el capítulo 38, "Indice de respuesta al cuestionario", el 98,02 por ciento de las empresas que forman parte del estudio, se identificaron al contestar y, por otra parte, a que el listado de cooperativas que hemos utilizado, procedente del Registro de la Unión Nacional de Cooperativas Industriales, contiene las citadas fechas.

- Total empresas y agrupación por tipo de empresas y por tamaño.

Comenzaron su actividad durante 1.977 el 13,86 por ciento de las empresas que forman parte del estudio, siendo todas ellas cooperativas de producción industrial -lo que supone que el 14,29 por ciento de este tipo de empresas son de reciente creación, dato importante si consideramos que el Ministerio de Trabajo tiene registradas cooperativas industriales desde el año 1.945, de acuerdo con los datos que se contienen en el listado que hemos utilizado- pequeñas, sea cual sea el criterio definidor de tamaño que estamos utilizando en este trabajo. Concretando aún más este dato, podemos afirmar que el 17,28 por ciento de las empresas pequeñas, según el número de trabajadores y el activo total bruto, se encuentran en la situación que analizamos.

- Agrupación sectorial.

Por lo que se refiere a la agrupación empresarial por sectores productivos, cabe destacar el subsector Transporte de mercancías, en el que su única empresa ha comenzado su actividad en 1.977. Esto nos permite afirmar que el cien por cien de las empresas del citado subsector han comenzado su actividad en 1.977 o, lo que es lo mismo, las "comunidades humanas de trabajo" se incorporan a esta actividad

durante el ejercicio de referencia.

Por otra parte, la mitad de las empresas de Alimentación, y el 30,00 por ciento de las empresas de Construcción han comenzado a trabajar durante 1.977, de lo que deducimos que son otras tantas actividades que están siendo acometidas por las "comunidades humanas de trabajo industrial" que se están constituyendo recientemente. Sin embargo, dentro de las actividades en las que hemos detectado comienzo de actividad, por parte de las empresas estudiadas, el subsector de Muebles y auxiliares es el que se ve menos afectado, ya que tan sólo el 15 por ciento de las empresas que lo componen han comenzado la actividad en el citado año.

En otro orden de cosas, al analizar la aportación que cada agrupación empresarial, por actividad, realiza a la creación de empresas, sobre el total de las que comienzan su actividad en 1.977, hemos de señalar que el sector de Bienes de consumo se destaca sobre el resto, ya que incluye a más de la mitad de estas empresas. Sin embargo, los subsectores Madera y muebles, Transporte de mercancías y Productos minerales no metálicos son, de entre los que realizan alguna aportación a la creación de empresas en el citado ejercicio económico, los que menos

peso tienen, ya que, en cada uno de ellos, comenzaron su actividad sólo el 7,14 por ciento del total de las empresas que venimos considerando.

- Agrupación regional.

En cuanto a la distribución geográfica por regiones, cabe afirmar que son siete las regiones españolas que han asentado cooperativas de producción industrial que comenzaron su actividad durante 1.977; de las cuales, Andalucía, Castilla y León y Galicia se han destacado por su mayor aportación, ya que un 21,43 por ciento del total de estas empresas están ubicadas en cada una de las regiones citadas. Sin embargo, Cataluña, Extremadura y el País Valenciano son, de entre las siete regiones citadas, las que menor peso han supuesto, ya que todas y cada una de ellas, se limitan a servir de base geográfica al comienzo de la actividad de una sola cooperativa de producción industrial; es decir, sólo un 7,14 por ciento de las empresas que comienzan su actividad en 1.977 se han asentado en estas últimas regiones.

Por otra parte, en relación al número de empresas ubicadas en cada región, se destaca Galicia en la que un 75 por ciento de sus cooperativas industriales de produc- (3)

ción [3] comenzaron su actividad en 1.977, de lo que podemos concluir, que la citada región se ha incorporado con fuerza al desarrollo de la actividad industrial, utilizando la vía de la "comunidad humana de trabajo". Por el contrario, Cataluña es la región, de entre las que poseen las empresas que estamos analizando, que, menor esfuerzo ha realizado en cuanto al comienzo de actividades durante 1.977 a través de cooperativas industriales de producción[3], ya que, tan sólo, un 8,33 por ciento de sus empresas se encuentran en esa circunstancia.

---

(3) Todas las "comunidades humanas de trabajo", que forman parte de este estudio, ubicadas tanto en Galicia como en Cataluña, son cooperativas de producción industrial como puede comprobarse en el capítulo anterior.

Empresas que comienzan su actividad en 1.977

"Tipo de Empresa" (Número de Empresas) (Porcentaje sobre "Total Empresas")	Peso de cada tipo de empresa	(Número de Empresas) % s/núm. empresas de cada tipo
- Cooperativa 98 empresas 97,03 %	100,00%	(14) 14,29%
"Total Empresas" 101 empresas 100,00 %	100,00%	(14) 13,86%

Empresas que comienzan su actividad en 1.977

"Sectores" (Número de Empresas) (Porcentaje sobre "Total Empresas")	Peso de cada sector	(Número de Empresas) % s/núm. empresas de cada sector
- Auxiliar de la Construcción 9 empresas 8,91 %	14,29%	(2) 22,22%
- Madera y Corcho 4 empresas 3,96 %	7,14%	(1) 25,00%
- Productos Minerales no Metálicos 5 empresas 4,95 %	7,14%	(1) 20,00%
- Bienes de Consumo 46 empresas 45,54 %	57,14%	(8) 17,39%
- Alimentación 4 empresas 3,96 %	14,29%	(2) 50,00%

... / ...

...

"Sectores" (Número de Empresas) (Porcentaje sobre "Total Empresas")	Peso de cada sector	% s/núm. empresas de cada sector
- Calzado y Vestido 14 empresas 13,86 %	21,43%	(3) 21,43%
- Muebles y Auxiliares 20 empresas 19,80 %	21,43%	(3) 15,00%
- Construcción 10 empresas 9,90 %	21,43%	(3) 30,00%
- Madera y Muebles 24 empresas 23,76 %	28,57%	(4) 16,67%
- Transporte 4 empresas 3,96 %	7,14%	(1) 25,00%
- Transporte Mercancías 1 empresa 0,99 %	7,14%	(1) 100,00%
"Total Empresas" 101 empresas 100,00 %	100,00%	(14) 13,86%

Empresas que comienzan su actividad en 1.977

"Regiones" (Números de Empresas) (Porcentaje sobre "Total Empresas")	Peso de cada región	(Número de Empresas) % s/núm. empresas de cada región
- Andalucía 22 empresas 21,78 %	21,43%	(3) 13,64%
- Castilla y León 8 empresas 7,92 %	21,43%	(3) 37,50%
- Cataluña 12 empresas 11,88 %	7,14%	(1) 8,33%
- Extremadura 7 empresas 6,93 %	7,14%	(1) 14,29%
- Galicia 4 empresas 3,96 %	21,43%	(3) 75,00%

... / ...

"Regiones" (Número de Empresas) (Porcentaje sobre "Total Empresas")	Peso de cada región	(Número de Empresas) % s/núm. empresas de cada región
- Madrid 6 empresas 5,94 %	14,29%	(2) 33,33%
- País Valenciano 6 empresas 5,94 %	7,14%	(1) 16,67%
"Total Empresas" 101 empresas 100,00 %	100,00%	(14) 13,86%

Empresas que comienzan su actividad en 1.977

"Número de Trabajadores" (Número de Empresas) (Porcentaje sobre "Total Empresas")	Peso de cada tamaño	(Número de Empresas) % s/núm. empresas de cada tamaño
- Menos de 100 81 empresas 80,19 %	100,00%	(14) 17,28%
"Total Empresas" 101 empresas 100,00 %	100,00%	(14) 13,86%

Empresas que comienzan su actividad en 1.977

"Recursos Propios" (En millones de pesetas) (Número de Empresas) (Porcentaje sobre "Total Empresas")	Peso de cada tamaño	(Número de Empresas) % s/núm empresas de cada tamaño
- Menos de 100 85 empresas 84,16 %	100,00%	(14) 16,47%
"Total Empresas" 101 empresas 100,00 %	100,00%	(14) 13,86%

Empresas que comienzan su actividad en 1.977

"Ventas Netas" (En millones de pesetas) (Número de Empresas) (Porcentaje sobre "Total Empresas")	Peso de cada tamaño	(Número de Empresas) % s/núm empresas de cada tamaño
- Menos de 250 87 empresas 86,14 %	100,00%	(14) 16,09%
"Total Empresas" 101 empresas 100,00 %	100,00%	(14) 13,86%

Empresas que comienzan su actividad en 1.977

"Activo Total Bruto" (En millones de pesetas) (Número de Empresas) (Porcentaje sobre "Total Empresas").	Peso de cada tamaño	(Número de Empresas) % s/núm. empresas de cada tamaño
- Menos de 100 81 empresas 80,19 %	100,00%	(14) 17,28%
"Total Empresas" 101 empresas 100,00 %	100,00%	(14) 13,86%

Parte V - Aspectos sociales.

Capítulo 21 - Número de trabajadores.

1. Metodología.

En este capítulo se ofrecen datos de tres aspectos, que cuantifican el nivel de empleo de las empresas que hemos establecido. De forma indirecta, los datos a que nos referimos aquí, sirven como criterio de significación de la representatividad de los datos que ofrecemos más adelante en el resto de los análisis.

Damos cuenta, por un lado, del número medio de trabajadores que posee cada agrupación empresarial; este dato se obtiene al dividir el número total de trabajadores de todas las empresas de la agrupación de que se trata, entre el número de empresas de dicho colectivo empresarial.

De esta forma, podemos conocer cual es el tamaño que poseen, por término medio, las empresas de cada una de las agrupaciones. Utilizamos la plantilla de la empresa como criterio definidor de su tamaño, por ser el que más significación tiene en las empresas estudiadas. Así pues, si seguimos considerando que la empresa en la que prestan sus servicios menos de 100 trabajadores es pequeña, de 100 a 500 mediana, y más de 500 grande, estamos en condiciones de afirmar, que las empresas del estudio(*) son, por término

medio, medianas, ya que la plantilla media es de 108,11 trabajadores.

Con todo, este dato tiene poca representatividad, ya que el campo de variación -que es el segundo aspecto del que ofrecemos información en esta tabla y viene a complementar al primero [1]-, para las empresas del estudio es muy amplio; efectivamente, existe una C.P.I. encuadrada en el sector Maquinaria, aparatos y artículos eléctricos, ubicada en el País vasco y de tamaño grande -según los cuatro criterios definidos-, que emplea 3.730 personas; mientras que otra C.P.I. del estudio, que ocupa su actividad en el subsector Papel y sus productos, por lo tanto, en el subsector Papel y editoriales y, por lo tanto, en el sector Bienes de consumo -según nuestra clasificación sectorial-, ubicada en Cataluña y de tamaño pequeño -según los cuatro criterios que lo definen en este estudio-, que tan sólo ocupa a dos socios-trabajadores.

Descendiendo a niveles de agregación de empresas inferiores comentaremos, a continuación, el nivel de empleo de las empresas del estudio.

---

(1) La información ha sido obtenida al destacar el valor máximo y mínimo de trabajadores detectado en cada agrupación empresarial, y puede ser comparada, al menos en su versión de máximo, con la que ofrecen algunas publicaciones; véase a este respecto, las plantillas en: Servicio de Documentación de Fomento de la Producción, ob. cit.

Nota: Cada agrupación empresarial que integra empresas que comienzan su actividad en 1.977 se identifica por un asterisco, con el objeto de acompañar esta información a la que se comenta a continuación.

2. Análisis.

2.1. Agrupación por tipo de empresa.

Podemos afirmar que tanto las C.P.I.(■) como las S.A.L. son, por término medio, de tamaño mediano, si bien estas últimas empresas son más grandes que las primeras; en efecto, la plantilla media de la S.A.L. es de 287 trabajadores, mientras que en las C.P.I. (■) alcanza la cifra de 102,03.

Hemos de señalar que la representatividad de los datos que acabamos de citar es, también, mayor en el caso de la S.A.L., ya que el número máximo y mínimo de trabajadores que prestan sus servicios en estas 3 empresas, es, respectivamente, de 400 y 130, mientras que para el caso de las C.P.I. (■), dicho intervalo es considerablemente más grande, concretamente de 3.730 a 2.

Con todo, las C.P.I.(■) representan, en cuanto al número de trabajadores que prestan sus servicios en dichas empresas -sobre el total de trabajadores del estudio (2)-,

---

(2) Es decir, el peso que cada agrupación empresarial supone sobre el total de empresas del estudio, calculado, para cada agrupación, al dividir el número total de trabajadores de ésta, por el número de trabajadores de todas las empresas del estudio y expresado en tanto por ciento.

un peso considerablemente mayor que el de las S.A.L. En efecto, el 92,11 por ciento de los trabajadores del estudio cumplen su función en las C.P.I. (m), mientras que tan sólo un 7,88 por ciento de los mismos trabajan en las S.A.L.

Número de Trabajadores

"Tipo de Empresa" (Número de Empresas) (Porcentaje sobre "Total Empresas")	Peso de cada tipo	(Máximo observado) Medio (Mínimo observado)
- Sociedad anónima Laboral 3 empresas 2,97 %	7,88%	(400) 287,00 (130)
- Cooperativa 98 empresas (*) 97,03 %	92,11%	(3.730) 102,63 (2)
"Total Empresas" 101 empresas (*) 100,00 %	100,00%	(3.730) 108,11 (2)

(*) Ver tabla de "Empresas que comienzan su actividad en 1.977".

2.2. Agrupación sectorial.

Tan sólo el sector de Maquinaria, aparatos y artículos eléctricos tiene, por término medio, tamaño grande, ya que la plantilla media de cada una de sus empresas es de 601,44 trabajadores; por lo tanto, es en este sector, en el que la plantilla media del estudio es máxima. La plantilla media más baja para este tipo de agrupaciones empresariales se presenta en el sector Auxiliar de la construcción (■), y es de 16,44 trabajadores, por lo tanto de tamaño pequeño.

El resto de los sectores productivos, excepción hecha del visto más arriba y del sector de Transportes (■), cuyo tamaño medio es mediano, también son de tamaño pequeño.

La representatividad de los datos que acabamos de ofrecer es inversa al orden en que los hemos citado. En efecto, mientras que en el sector Auxiliar de la construcción (■), el número de trabajadores oscila entre 30 y 7 -siendo, precisamente, el intervalo de variación más pequeño que se produce para el parámetro número de trabajadores en las agrupaciones sectoriales (3)-, en el sector

---

(3) No consideramos al sector Textil cuyo número medio de trabajadores es el más representativo, por incluir una sola empresa.

Maquinaria, aparatos y artículos eléctricos, el número de trabajadores oscila, de unas empresas a otras, desde 3.730 a 7, siendo el sector de mayor campo de variación.

Por último, en cuanto a sectores se refiere, hemos de destacar al citado Maquinaria, aparatos y artículos eléctricos, por ser el que más importancia relativa tiene sobre el resto, en el tema que venimos analizando. En efecto, el 49,57 por ciento de los trabajadores del estudio realizan su actividad en el sector de referencia; por el contrario, sólo un 0,27 por ciento -menor peso detectado- de aquéllos se encuadran en el sector Textil.

Si descendemos al nivel de los subsectores, exceptuando Transportes de viajeros (4), y Maquinaria y bienes de equipo que han de ser considerados, de tamaño mediano, el resto de los subsectores son de tamaño pequeño. Se destaca el subsector Papel y editoriales, como el más pequeño con un número de trabajadores, por término medio, de 7,5.

En cuanto a la representatividad del número de trabajadores que, por término medio, se encuadran en cada subsector es Madera y corcho (m) el que tiene una mayor signifi-

---

(4) El número medio de trabajadores de este subsector es de 212,85 y es en el que el parámetro que venimos analizando alcanza el valor máximo.

cación [5], ya que su intervalo de oscilación, (13-8), es el más pequeño; mientras que Muebles y auxiliares [■] es el menos representativo, puesto que su campo de variación viene definido por el intervalo (410-10) trabajadores.

Por otra parte, el subsector Maquinaria y bienes de equipo es el que más importancia tiene; concretamente el 13,08 por ciento de los trabajadores de las "comunidades humanas de trabajo" del estudio están integradas en él. Por el contrario, Papel y editoriales representa, tan sólo, el 0,27 por ciento del empleo total del estudio.

Descendiendo al nivel más bajo de agregación de empresas por actividades, como es la agrupación por subsubsectores, exceptuando Material de transportes que tiene un tamaño, por término medio, mediano y por lo tanto es el subsubsector de número medio de trabajadores más alto, concretamente 111,50, el resto son, por término medio, pequeñas. De todas formas el subsubsector más pequeño es Imprenta, editoriales y afines que emplea, por término medio, tan sólo a 7 trabajadores.

Sin embargo, en cuanto a la representatividad son precisamente los dos últimos subsubsectores citados, los que tienen la mínima y la máxima respectivamente. En efecto, en Material de transporte el intervalo de variación es el

---

(5) Excluimos los subsectores: Industrias y productos del cuero y Transporte de mercancías (■), por contener una sola empresa.

más grande detectado, de 376 a 13 trabajadores, mientras que dicho intervalo se hace mínimo en Imprenta, editoriales y afines, comprendiendo de 9 a 5 trabajadores.

Por último, en lo que respecta al peso que representan los subsubsectores en el estudio, nos encontramos de nuevo en la necesidad de destacar a los ya mencionados; Material de transporte es el que más peso relativo posee, con un 8,50 por ciento de los trabajadores del total integrados en sus empresas; mientras que en Imprenta, editoriales y afines se integran tan sólo el 0,13 por ciento de los trabajadores del estudio, lo que le sitúa en la cola de los subsubsectores, en lo que al peso relativo se refiere.

Número de Trabajadores

"Sectores" (Número de Empresas) (Porcentaje sobre "Total Empresas")	Peso de cada sector	(Máximo observado) Medio (Mínimo observado)
- Auxiliar de la Construcción 9 empresas (*) 8,91 %	1,36%	(30) 16,44 (7)
- Madera y Corcho 4 empresas (*) 3,96 %	0,40%	(13) 11,00 (8)
- Productos Minerales no Metálicos 5 empresas (*) 4,95 %	0,95%	(30) 20,80 (7)
- Bienes de Consumo 46 empresas (*) 45,54 %	18,62%	(410) 44,22 (2)
- Alimentación 4 empresas (*) 3,96 %	0,59%	(34) 16,00 (5)
- Calzado y Vestido 14 empresas (*) 13,86 %	6,83%	(165) 53,29 (5)

(*) Ver tabla de "Empresas que comienzan su actividad en 1.977".

... / ...

"Sectores" (Número de Empresas) (Porcentaje sobre "Total Empresas")	Peso de cada sector	(Máximo observado) Medio (Mínimo observado)
- Industrias y Productos del Cuero 1 empresa 0,99 %	0,66%	(72) 72,00 (72)
- Muebles y Auxiliares 20 empresas (*) 19,80 %	8,94%	(410) 48,80 (10)
- Papel y Editoriales 4 empresas 3.96 %	0,27%	(14) 7,50 (2)
- Papel y sus Productos 2 empresas 1,98 %	0,15%	(14) 8,00 (2)
- Imprenta, Editoriales y Afines 2 empresas 1,98 %	0,13%	(9) 7,00 (5)
- Vidrio, Cerámica y Artesanía 3 empresas 2,97 %	1,34%	(115) 48,66 (15)
- Construcción 10 empresas (*) 9,90 %	4,85%	(276) 53,00 (12)

(*) Ver tabla de "Empresas que comienzan su actividad en 1.977".

... / ...

... / ...

"Sectores" (Número de Empresas) (Porcentaje sobre "Total Empresas")	Peso de cada sector	(Máximo observado) Medio (Mínimo observado)
- Construcciones Mecánicas 20 empresas 18,80 %	15,94%	(376) 87,00 (9)
- Maquinaria y Bienes de Equipo 14 empresas 13,86 %	13,08%	(376) 102,00 (13)
- Maquinaria Mecánica 6 empresas 5,94 %	4,91%	(216) 89,33 (36)
- Material de Transporte 8 empresas 7,92 %	8,17%	(376) 111,50 (13)
- Productos Metálicos 6 empresas 5,94 %	2,86%	(95) 52,00 (9)
- Madera y Muebles 24 empresas (*) 23,76 %	9,34%	(410) 42,50 (8)
- Maquinaria, Aparatos y Artículos Eléctricos 9 empresas 8,91 %	49,57%	(3.730) 601.44 (7)

(*) Ver tabla de "Empresas que comienzan su actividad en 1.977".

... / ...

... / ...

"Sectores" (Número de Empresas) (Porcentaje sobre "Total Empresas")	Peso de cada sector	(Máximo observado) Medio (Mínimo observado)
- Derivados Químicos 2 empresas 1,98 %	1,42%	(151) 77,50 (4)
- Textiles 1 empresa 0,99 %	0,27%	(30) 30,00 (30)
- Transporte 4 empresas (*) 3,96 %	7,96%	(400) 217,25 (8)
- Transporte Viajeros 3 empresas 2,97 %	7,88%	(400) 212,25 (130)
- Transporte Mercancías 1 empresa (*) 0,99 %	0,07%	(8) 8,00 (8)
"Total Empresas" 101 empresas (*) 100,00 %	100,00%	(3.730) 108,11 (2)

(*) Ver tabla de "Empresas que comienzan su actividad en 1.977".

2.3. Agrupación regional.

Las empresas de este estudio ubicadas en Baleares, Canarias y el País Vasco tienen, por término medio, tamaño mediano -según el criterio que venimos siguiendo-, mientras que el resto han de ser consideradas como pequeñas.

De todas formas, hemos de destacar a las empresas del País Vasco por ser las que, por término medio, son más grandes, alcanzando una plantilla media de 428,69 trabajadores; si bien, es, en esta región, en la que se produce la menor representatividad de la plantilla media, ya que el intervalo de variación de las plantillas de sus empresas es el más grande; concretamente desde 3.730 a 44 trabajadores. Por otra parte, es también el País Vasco la región cuyas empresas, en conjunto, ocupan el mayor porcentaje de trabajadores del estudio, precisamente el 62,82 por ciento.

Extremadura (■) es la región que posee las empresas más pequeñas empleando tan sólo, por término medio, a 38 trabajadores.

Castilla y León (■) es la más representativa (6), por poseer el campo de variación más pequeño que va de 35 a 9 trabajadores.

---

(6) Excluyendo a Baleares que contiene a una sola empresa.

Por último, Galicia [m] es la que representa el más bajo índice de empleo del estudio; concretamente el 0,38 por ciento de la plantilla total son socios-trabajadores de las empresas de esta región.

Número de Trabajadores

"Regiones" (Número de Empresas) (Porcentaje sobre "Total Empresas")	Peso de cada región	(Máximo observado) Medio (Mínimo observado)
- Andalucía		(130)
22 empresas (*)		38,22
		(4)
21,78 %	7,82%	
- Asturias		(56)
3 empresas		31,67
		(18)
2,97 %	0,87%	
- Baleares		(331)
1 empresa		331,00
		(331)
0,99 %	3,03%	
- Canarias		(400)
3 empresas		148,00
		(10)
2,97 %	4,07%	
- Castellano-Manchega		(69)
5 empresas		24,20
		(5)
4,95 %	1,11%	
- Castilla y León		(35)
8 empresas (*)		16,88
		(9)
7,92 %	1,24%	

(*) Ver tabla de "Empresas que comienzan su actividad en 1.977".

... / ...

"Regiones" (Número de Empresas) (Porcentaje sobre "Total Empresas")	Peso de cada región	(Máximo observado) Medio (Mínimo observado)
- Cataluña		(165)
12 empresas (*)		68,08
		(2)
11,88 %	7,48%	
- Extremadura		(83)
7 empresas (*)		38,00
		(14)
6,93 %	2,44%	
- Galicia		(15)
4 empresas (*)		10,50
		(5)
3,96 %	0,38%	
- Madrid		(276)
6 empresas (*)		76,50
		(7)
5,94 %	4,20%	
- Murcia		(55)
2 empresas		32,50
		(10)
1,98 %	0,60%	
- Navarra		(95)
3 empresas		57,00
		(36)
2,97 %	1,57%	
- País Valenciano		(53)
6 empresas (*)		27,00
		(9)
5,94 %	1,48%	

(*) Ver tabla de "Empresas que comienzan su actividad en 1.977".

... / ...

"Regiones" (Número de Empresas) (Porcentaje sobre "Total Empresas")	Peso de cada región	(Máximo observado) Medio (Mínimo observado)
- País Vasco 16 empresas 15,84 %	62,82%	(3.730) 428,69 (44)
- Rioja 3 empresas 2,97 %	0,90%	(55) 32,67 (13)
"Total Empresas" 101 empresas (*) 100,00 %	100,00%	(3.730) 108,11 (2)

(*) Ver tabla de "Empresas que comienzan su actividad en 1.977".

2.4. Agrupación por tamaños.

El número medio de trabajadores que emplean las empresas grandes, medianas y pequeñas -para cada uno de los cuatro criterios definidos- nos permite afirmar que, -según el criterio del número de trabajadores-, son respectivamente, grandes, medianas y pequeñas. Esto que es obvio para los tres grupos definidos por el número de trabajadores, tenía que ser confirmado para los tres grupos definidos por los criterios que se basan en los recursos propios, el activo total bruto y las ventas netas, pues aunque pudiera pensarse que iba a ser así, precisaba comprobación.

Por lo tanto, la plantilla media es máxima en los colectivos empresariales, que son las grandes empresas, para cada uno de los cuatro criterios. Efectivamente, el número medio de trabajadores es de 1.671; 1.586,7; 1.259 y 1.244, respectivamente, en las grandes empresas, según el número de trabajadores, las ventas netas, el activo total bruto y los recursos propios.

Por otra parte, y como consecuencia de lo anterior, las plantillas medias son mínimas en las pequeñas (*) empresas, según los cuatro criterios definidores del tamaño y toman los siguientes valores: 34,97; 34,64; 31,47 y 28,91, según, respectivamente, los criterios de las ventas netas, los

recursos propios, el activo total bruto y el número de trabajadores.

Observamos que el número de trabajadores que, por término medio, tiene cada pequeña (*) empresa, sea cual sea el criterio que lo define, es muy parecido, y oscila alrededor de los 30.

Con todo, y a pesar de que la representatividad -indirectamente medida- de las plantillas medias es máxima en las pequeñas empresas (*), -ya que el intervalo de variación es el más pequeño para cada uno de los cuatro criterios que definen el tamaño-, hemos de destacar que va desde 165 -por lo tanto mediana empresa- hasta 2 trabajadores en las pequeñas (*) empresas, según los recursos propios, el activo total bruto y las ventas netas; mientras que varía desde 95 a 2 trabajadores en las pequeñas empresas (*), según el número de trabajadores. Queda así visto como aunque el número medio de trabajadores de las pequeñas empresas, según los cuatro criterios es menor de 100, no todas según tres de los criterios establecidos, tienen menos de 100 trabajadores.

Por otro lado, son las grandes empresas -según los cuatro criterios y para cada uno de ellos- las que ofrecen una menor representatividad -indirecta- de sus plantillas medias, ya que el intervalo definido por el número máximo de

trabajadores detectado -que es de 3.730 para los cuatro tipos de grandes empresas- y el mínimo -que es de 620 para las grandes, según el número de trabajadores y, sin embargo, es de 410, 276 y 216 para las grandes, según y respectivamente, las ventas netas, el activo total bruto y los recursos propios- es máximo.

Como podemos observar, las tres últimas plantillas citadas son menores de 500 y, sin embargo, lo son de grandes empresas.

En otro orden de cosas, por lo que se refiere al grupo de empresas que más plantilla tienen, respecto del empleo total de las empresas estudiadas, las grandes empresas según el activo total bruto, el número de trabajadores, los recursos propios y las ventas netas emplean respectivamente, el 46,12; 45,91; 45,57 y 43,59 por ciento del empleo total del estudio, siendo, por lo tanto, las agrupaciones empresariales que más peso tienen.

Por otro lado, las pequeñas (*) empresas -sea cual sea el criterio utilizado para medir su dimensión- son las agrupaciones que menor importancia tienen dentro del estudio, en cuanto al empleo. Concretamente ocupan el 27,86; 26,96; 23,34 y 21,45 por ciento de los trabajadores del estudio, según y respectivamente, las ventas netas, los recursos propios, el activo total bruto y el número de trabajadores.

Número de Trabajadores

"Número de Trabajadores" (Número de Empresas) (Porcentaje sobre "Total Empresas")	Peso de cada tamaño	(Máximo observado) Medio (Mínimo observado)
- Menos de 100 81 empresas (*) 80,19 %	21,45%	(95) 28,91 (2)
- De 100 a 500 17 empresas 16,83 %	32,64%	(410) 209,65 (115)
- Más de 500 3 empresas 2,97 %	45,91%	(3.730) 1.671,00 (620)
"Total Empresas" 101 empresas (*) 100,00 %	100,00%	(3.730) 108,11 (2)

(*) Ver tabla de "Empresas que comienzan su actividad en 1.977".

Número de Trabajadores

"Recursos Propios" (En millones de pesetas) (Número de Empresas) (Porcentaje sobre "Total Empresas")	Peso de cada tamaño	(Máximo observado) Medio (Mínimo observado)
- Menos de 100 85 empresas (*) 84,16 %	26,96%	(165) 34,64 (2)
- De 100 a 500 12 empresas 11,88 %	27,47%	(663) 249,92 (16)
- Más de 500 4 empresas 3,96 %	45,57%	(3.730) 1.244,00 (216)
"Total Empresas" 101 empresas (*) 100,00 %	100,00%	(3.730) 108,11 (2)

(*) Ver tabla de "Empresas que comienzan su actividad en 1.977".

Número de Trabajadores

"Ventas Netas" (En millones de pesetas) (Número de Empresas) (Porcentaje sobre "Total Empresas")	Peso de cada tamaño	(Máximo observado) Medio (Mínimo observado)
- Menos de 250 87 empresas (*) 86,14 %	27,86%	(165) 34,97 (2)
- De 250 a 1.000 11 empresas 10,89 %	28,55%	(663) 283,36 (125)
- Más de 1.000 3 empresas 2,97 %	43,59%	(3.730) 1.586,70 (410)
"Total Empresas" 101 empresas (*) 100,00 %	100,00%	(3.730) 108,11 (2)

(*) Ver tabla de "Empresas que comienzan su actividad en 1.977".

Número de Trabajadores

"Activo Total Bruto" (En millones de pesetas) (Número de Empresas) (Porcentaje sobre "Total Empresas")	Peso de cada tamaño	(Máximo observado) Medio (Mínimo observado)
- Menos de 100		(165)
81 empresas (*)		31,47
		(2)
80,19 %	23,34%	
- De 100 a 1.000		(663)
16 empresas		208,38
		(40)
15,84 %	30,53%	
- Más de 1.000		(3.730)
4 empresas		1.259,00
		(276)
3,96 %	46,12%	
"Total Empresas"		(3.730)
101 empresas (*)		108,11
		(2)
100,00 %	100,00%	

(*) Ver tabla de "Empresas que comienzan su actividad en 1.977".

Capítulo 22 - Máxima diferencia entre el trabajador que menos gana y el que más.

1. Metodología.

La pregunta 6 del cuestionario (1) nos ha permitido conocer que diferencias establecen las "comunidades humanas de trabajo" entre los socios-trabajadores. A la vista de las respuestas obtenidas, hemos podido concluir que los posibles abanicos salariales, como se muestran en las tablas, van desde uno a uno hasta uno a cuatro, pasando, obviamente, por los dos tramos intermedios.

Hemos determinado, para cada agrupación, cuantas empresas tienen establecidos cada uno de dichos abanicos salariales y hemos elaborado una tabla en la que, además de los datos que acabamos de mencionar, se ofrece, para cada una de las agrupaciones empresariales y para cada uno de los abanicos:

a) el número de empresas que, en términos relativos, respecto del total de empresas de la agrupación a la que hacemos referencia, tienen establecido cada uno de los cuatro posibles abanicos salariales. Este dato se ha

(1) Véase el cuestionario en el punto 2 del capítulo 38.

obtenido al multiplicar por cien el resultado de dividir el número de empresas que han establecido cada uno de los tramos salariales, por el número de empresas del colectivo que consideremos. De esta forma, podemos detectar que agrupaciones poseen más o menos empresas, en términos relativos, que tengan establecidos cada uno de los abanicos salariales que aparecen en el estudio.

Hemos de señalar que en tanto que ninguna empresa tiene establecido, obviamente, más que uno de los posibles abanicos salariales, en cada agrupación empresarial, la suma del número de empresas que, en términos absolutos o relativos, tienen establecido cada uno de los tramos salariales es igual, respectivamente, al número de empresas de ese colectivo o a cien.

b) el peso relativo que tiene cada agrupación empresarial en el conjunto del estudio, por lo que respecta a cada uno de los cuatro posibles abanicos salariales. Este dato lo hemos obtenido, para cada agrupación y para cada tramo salarial, al obtener el porcentaje que representan, sobre el total de empresas del estudio, que tienen establecido cada uno de los cuatro posibles abanicos salariales, el número de empresas que encontrándose en esa misma situación, se encuadran en cada una de las agrupaciones.

De esta forma, podemos conocer que colectivos empresariales aportan al conjunto más o menos empresas, en tér-

minos relativos, que tengan establecidos cada uno de los cuatro abanicos salariales.

NOTA.- Hemos señalado con un asterisco a aquellas agrupaciones empresariales que contienen alguna(s) empresa(s) que ha(n) comenzado su actividad en el mismo período a que vienen referidos los datos que se ofrecen en estas páginas, con el objeto de explicarlos en parte.

2. Análisis.

2.1. Total empresas y agrupación por tipo de empresa.

Total empresas

Estamos en condiciones de afirmar que el 33,66 por ciento de las "comunidades humanas de trabajo"(■) no establecen diferencias salariales entre sus socios-trabajadores; el 31,68 por ciento tienen establecido un abanico salarial que va de uno a dos; el 30,69 por ciento tienen establecidos, entre el trabajador que menos gana y el que más, diferencias que van de uno a tres, y en el 3,96 por ciento restante, algunos socios-trabajadores llegan a ganar cuatro veces más que los que menos ganan.

De esta forma, podemos concluir que el abanico salarial que va de uno a cuatro tiene muy poca, casi ninguna, significación entre las "comunidades humanas de trabajo" (■), en tanto que cada uno de los otros dos abanicos salariales, así como la política de igual remuneración tienen, aproximadamente, la misma importancia.

Agrupación por tipo de empresa.

El único colectivo empresarial que posee empresas que, bien no establecen diferencias salariales entre sus trabajadores o bien aquéllas van de uno a cuatro, es de

de las C.P.I. (■), de forma que es, por lo tanto, el que posee más empresas, en cada una de estas situaciones; concreta y respectivamente el 34,69 y el 4,08 por ciento de sus empresas.

Por otra parte, la agrupación empresarial en la que se encuadran más empresas, en términos relativos, con un abanico salarial de uno a dos, es el de las S.A.L., precisamente el 66,67 por ciento de este tipo de empresas; y en el que se encuadran menos es en el de las C.P.I.(■), el 30,61 por ciento de ellas. Sin embargo, la agrupación de las C.P.I.(■), es la que más peso relativo representa, en este aspecto, en el conjunto total, ya que el 93,75 y el 6,25 por ciento de las empresas que tienen diferencias salariales de uno a dos son, respectivamente C.P.I.(■) y S.A.L.

Por último, la agrupación empresarial que posee más y menos empresas, en términos relativos, con un abanico salarial que va de uno a tres es, respectivamente la de las S.A.L. y la de las C.P.I. (■), concretamente, el 33,33 por ciento de las S.A.L. y el 30,61 por ciento de las C.P.I. (■). De todas formas, a la vista de estos datos, podemos concluir que, en este aspecto, no hay mucha diferencia entre una y otra agrupación. Sin embargo, en tanto que el 96,75 y el 3,23 por ciento de las empresas, en las que las diferencias salariales van desde uno a tres son, res-

pectivamente, C.P.I. (*) y S.A.L. el colectivo de las citadas en primer lugar es el que más peso relativo representa, en este aspecto, en el estudio, y el colectivo de las citadas en segundo lugar, el que menos.

(Número de Empresas)
Porcentaje sobre número de empresas del tipo de empresa.
Peso de cada tipo de empresa.

"Tipo de Empresa" (Número de Empresas) (Porcentaje sobre "Total Empresas")	La máxima diferencia entre el trabajador que menos gana y el que más va de 1 a:			
	1	2	3	4
- Sociedad Anónima Laboral	(0)	(2)	(1)	(0)
3 empresas	0,00%	66,67%	33,33%	0,00%
2,97 %	0,00%	6,25%	3,23%	0,00%
- Cooperativa	(34)	(30)	(30)	(4)
98 empresas (*)	34,69%	30,61%	30,61%	4,08%
97,03 %	100,00%	93,75%	96,77%	100,00%
"Total Empresas"	(34)	(32)	(31)	(4)
101 empresas (*)	33,66%	31,68%	30,69%	3,96%
100,00 %	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%

(*) Ver tablas de "Empresas que comienzan su actividad en 1.977".

2.2. Agrupación sectorial.

Empresas que no establecen diferencias salariales.

Si exceptuamos a los sectores Textil, que como sabemos incluye a una sola empresa, y al de Transporte (*), y por lo tanto a los dos subsectores que incluye, en los que todas sus empresas establecen alguna diferencia salarial, Auxiliar de la construcción (*) es el que posee más empresas, en términos relativos, en esta situación, concretamente el 66,67 por ciento de sus empresas, mientras que, Maquinaria, aparatos y artículos eléctricos es el que posee menos, sólo el 11,11 por ciento de sus empresas. Sin embargo, Bienes de consumo (*) es el que más peso relativo tiene en el estudio, en este aspecto; contiene al 55,88 por ciento de las empresas en las que no hay diferencias salariales, y los que tienen menos peso son: Derivados químicos, así como Maquinaria, aparatos y artículos eléctricos que contienen, cada uno de ellos, al 2,94 por ciento de aquellas empresas.

Por lo que se refiere a los subsectores señalaremos que, excepto: Industrias y productos del cuero, Productos metálicos, así como los dos subsectores de Transporte, como hemos dicho más arriba, que no contiene a ninguna empresa de las que no establecen diferencias salariales, el que posee más empresas, en términos relativos, en esa situa-

ción, es Madera y corcho [illegible], con un 75 por ciento, y el que menos es Papel y editoriales con un 25 por ciento; siendo, además, el que,para las agrupaciones de su rango, menos peso relativo tiene, a este respecto, en el estudio, por cuanto contiene al 2,94 por ciento de las empresas que no establecen diferencias salariales; mientras que, Muebles y auxiliares [illegible] es el de mayor peso relativo, ya que se integran en él, el 26,47 por ciento de aquellas empresas.

En el ámbito subsubsectorial, Material de transporte y Papel y sus productos son los únicos que incluyen "comunidades humanas de trabajo" que no establecen diferencias salariales; concretamente, el 50 por ciento de las empresas de cada uno. Por otra parte, son por el orden citado, los que, respectivamente, representan, en su ámbito, más y menos peso relativo en el estudio, ya que el 11,76 y 2,94 por ciento de esas empresas se integran en cada uno de aquellos subsubsectores.

Empresas en las que el abanico salarial va de uno a dos.

Ninguna de las empresas del sector de Derivados químicos, ni del de Maquinaria, aparatos y artículos eléctricos, así como del de Textil establece su abanico salarial de uno a dos.

El sector que más empresas, en términos relativos, posee en esas circunstancias es el de Transporte (■), y el que menos es el de Construcción (■); concretamente, el 75 y el 30 por ciento de las empresas integradas, respectivamente, en cada uno de ellos. Por otra parte, Bienes de consumo (■) es el que más peso relativo tiene en el estudio, en este aspecto, y Auxiliar de la construcción (■), Construcción (■) y Transporte (■) los que menos; efectivamente, el 50 por ciento de las empresas cuyo abanico salarial va de uno a dos se integran en el primer sector citado, y el 9,38 por ciento de aquéllas, se integran en todos y cada uno de los otros tres.

A nivel de subsectores, ninguna de las empresas de Industrias y productos del cuero, así como de Vidrio, cerámica y artesanía se encuentran en la circunstancia que analizamos aquí.

Tranporte de mercancías (■) y Maquinaria y bienes de equipo son los subsectores que poseen, respectivamente, más y menos empresas, en términos relativos, que tengan establecido un abanico salarial de uno a dos. Tienen establecida esa política salarial todas las empresas -el cien por cien- del primero y el 21,43 por ciento de las del segundo. Por otra parte, señalaremos que Muebles y auxiliares (■), por un lado, y Alimentación (■) así como Transporte de mer-

cancías [*], por otro, son los que, en el aspecto que venimos considerando y a nivel subsectorial, representan, respectivamente, más y menos peso relativo en el estudio; el 25 y el 3,13 por ciento de las empresas cuyo abanico salarial va de uno a dos se integran, respectivamente, en el primero y en cada uno de los otros dos.

En el ámbito subsubsectorial hacemos constar, en primer lugar, que ninguna "comunidad humana de trabajo" de Material de transporte establece la política salarial que estamos analizando, y que es Imprenta, editoriales y afines, por una parte, y Maquinaria mecánica así como Papel y sus productos, por otra, los que, respectivamente, poseen más y menos empresas, en términos relativos, con un abanico salarial de uno a dos; efectivamente, se encuentran en esa situación el cien por cien de las empresas de Imprenta, editoriales y afines y el 50 por ciento de las de cada uno de los otros dos.

En otro orden de cosas, en tanto que el 9,38 por ciento de las empresas cuyo abanico salarial va de uno a dos se integran en Maquinaria mecánica, y que el 3,13 por ciento de aquellas se integran en Papel y sus productos, son estos dos subsubsectores los que, en el aspecto que analizamos y entre las agrupaciones por actividad de su rango, representan, respectivamente, un mayor y menor peso relativo en el estudio.

Empresas con un abanico salarial de uno a tres.

En primer lugar, hemos de destacar que ninguna de las empresas del sector Auxiliar de la construcción (■) y, por lo tanto, de sus dos subsectores, del subsector Papel y sus productos y, por lo tanto, de sus dos subsubsectores; y del subsector de Transporte de mercancías (■), han establecido diferencias salariales entre sus socios-trabajadores que oscilan desde uno hasta tres.

Por otra parte, estamos en condiciones de afirmar que el sector que posee más empresas, en términos relativos, con un abanico salarial de uno a tres es el Textil, ya que ésto ocurre en el cien por cien de sus empresas. Sin embargo, en tanto que ese sector contiene una sola empresa, nos vemos obligados a destacar al sector que, en segundo lugar, posee más empresas, en términos relativos, de las que analizamos y, así, es Maquinaria, aparatos y artículos eléctricos en el que el 88,88 por ciento de sus empresas se encuentran en aquellas circunstancias. En el lado opuesto, Madera y muebles (■) que con un 12,50 por ciento de sus empresas con abanico salarial de uno a tres, es el que posee menos empresas, de este tipo, en términos relativos.

Por lo que se refiere al peso en el total de las agrupaciones sectoriales, Bienes de consumo (■), que incluye al 32,26 por ciento de las empresas que establecen diferen-

cias salariales que van de uno a tres; y tanto, Derivados químicos, como Textil, así como Transportes (■), que integran, cada uno de ellos al 3,23 por ciento de aquellas empresas son los que representan, respectivamente, un mayor y menor peso relativo en el estudio.

En el contexto de los subsectores, Industrias y productos del cuero y Muebles y auxiliares (■) son los que poseen, respectivamente, más y menos empresas, en términos relativos, con un abanico salarial de uno a tres; concreta y respectivamente el cien y el 15 por ciento de las empresas de cada uno de ellos. Sin embargo, Maquinaria y bienes de equipo, por una parte, y tanto Alimentación (■), como Industrias y productos del cuero, así como Transporte de viajeros, por otra, son los que representan, respectivamente, un mayor y menor peso relativo en el ámbito subsectorial; el 16,13 por ciento de las empresas con abanico salarial de uno a tres se encuadran en Maquinaria y bienes de equipo, y el 3,23 por ciento, en cada uno de los otros tres citados.

En el ámbito de los subsubsectores, Material de transporte, del que el 37,50 por ciento de sus empresas tienen establecido su abanico salarial de uno a tres, y Maquinaria mecánica, en el que esto ocurre en el 33,33 por ciento de sus empresas, son los que poseen, en términos relativos,

respectivamente, más y menos empresas en esa situación. Como vemos por los datos que se presentan no existe, de todas formas, mucha diferencia. Por otro lado, Material de transporte, que incluye al 9,68 por ciento de las empresas en las que algunos de sus socios-trabajadores ganan tres veces más que los que ganan menos, y Maquinaria mecánica, que incluye al 6,45 por ciento de esas empresas, son los que representan, en este aspecto, y entre las agrupaciones de empresas por actividad de su rango, respectivamente, más y menos peso relativo en el estudio.

Empresas en las que el abanico salarial va de uno a cuatro.

Pocas son las agrupaciones empresariales, por actividad, que contienen empresas con tramos salariales que vayan de uno a cuatro; concretamente los subsectores Maquinaria mecánica y Material de transporte, por lo tanto, el subsector Maquinaria y bienes de equipo y, por lo tanto, el sector Construcciones mecánicas; el sector Construcción (■); y el subsector Calzado y vestido (■) y, por lo tanto, el sector Bienes de consumo (■).

El sector que posee más empresas, en términos relativos, con un abanico salarial de uno a cuatro es, tanto Construcción (■) como Construcciones mecánicas; concretamen-

te el 10 por ciento de las empresas de cada uno de ellos; de aquí, podemos comprobar el escaso número de "comunidades humanas de trabajo" que existen con ese abanico salarial. Bienes de consumo (■) es el que menos posee, ya que sólo se produce esa circunstancia en el 2,17 por ciento de sus empresas. Sin embargo, en tanto que el 50 y el 25 por ciento de las empresas con diferencias salariales de uno a cuatro se integran, respectivamente, por una parte, en Construcciones mecánicas y, por otra, tanto en Bienes de consumo (■), como en Construcción (■), el primero es el que más peso relativo, en este aspecto, representa en el estudio, y cada uno de los otros dos, los de menor importancia relativa.

Maquinaria y bienes de equipo, Calzado y vestido (■) son los subsectores que, poseen, respectivamente, más y menos "comunidades humanas de trabajo", en términos relativos, que tengan su abanico salarial de uno a cuatro; concretamente, el 14,29 y el 7,14 por ciento, respectivamente, de cada uno de ellos. Por otra parte, asímismo y en el mismo orden que los citamos, son los que en el ámbito subsectorial, más y menos peso relativo tienen en el estudio, ya que el 50 y el 25 por ciento de las empresas que establecen diferencias salariales de uno a cuatro, se integran, respectivamente, en uno y otro.

En el ámbito subsubsectorial, en tanto que el 16,67 por ciento de las empresas de Maquinaria mecánica tienen diferencias salariales de uno a cuatro, y que esto ocurre con el 12,50 por ciento de las de Material de transporte, aunque no hay mucha diferencia, el primero citado es el que posee más empresas, en términos relativos, que se encuentran en esa situación y el segundo el que menos. Por otro lado, por cuanto el 25 por ciento de las empresas con diferencias salariales que van de uno a cuatro se integran en cada uno de los dos subsubsectores citados, ambos representan, a la vez, el mayor y menor peso relativo en el estudio, en el ámbito subsubsectorial, y en lo que al aspecto que analizamos se refiere.

(Número de Empresas)
Porcentaje sobre número de empresas del sector.
Peso de cada Sector

"Sectores" (Número de Empresas) (Porcentaje sobre "Total Empresas")	La máxima diferencia entre el trabajador que menos gana y el que más va de 1 a:			
	1	2	3	4
- Auxiliar de la Construcción	(6)	(3)	(0)	(0)
9 ampresas (*)	66,67%	33,33%	0,00%	0,00%
8,91 %	17,65%	9,38%	0,00%	0,00%
- Madera y Corcho	(3)	(1)	(0)	(0)
4 empresas (*)	75,00%	25,00%	0,00%	0,00%
3,96 %	8,82%	3,13%	0,00%	0,00%
- Productos Minerales no Metálicos	(3)	(2)	(0)	(0)
5 empresas (*)	60,00%	40,00%	0,00%	0,00%
4,95 %	8,82%	6,25%	0,00%	0,00%
- Bienes de Consumo	(19)	(16)	(10)	(1)
46 empresas (*)	41,30%	34,78%	21,73%	2,17%
45,54 %	55,88%	50,00%	32,26%	25,00%
- Alimentación	(2)	(1)	(1)	(0)
4 empresas (*)	50,00%	25,00%	25,00%	0,00%
3,96 %	5,88%	3,13%	3,23%	0,00%

(*) Ver tablas de "Empresas que comienzan su actividad en 1.977".

... / ...

... / ...

(Número de Empresas)
Porcentaje sobre número de empresas del sector
Peso de cada sector

"Sectores" (Número de Empresas) (Porcentaje sobre "Total Empresas")	La máxima diferencia entre el trabajador que menos gane y el que más va de 1 a:			
	1	2	3	4
- Calzado y Vestido	(6)	(4)	(3)	(1)
14 empresas (*)	42,86%	28,57%	21,43%	7,14%
13,86 %	17,65%	12,50%	9,68%	25,00%
- Industrias y Productos del Cuero	(0)	(0)	(1)	(0)
1 empresa	0,00%	0,00%	100,00%	0,00%
0,99 %	0,00%	0,00%	3,23%	0,00%
- Muebles y Auxiliares	(9)	(8)	(3)	(0)
20 empresas (*)	45,00%	40,00%	15,00%	0,00%
19,80 %	26,47%	25,00%	9,68%	0,00%
- Papel y Editoriales	(1)	(3)	(0)	(0)
4 empresas (*)	25,00%	75,00%	0,00%	0,00%
3,96 %	2,94%	9,38%	0,00%	0,00%
- Papel y sus Productos	(1)	(1)	(0)	(0)
2 empresas	50,00%	50,00%	0,00%	0,00%
1,98 %	2,94%	3,13%	0,00%	0,00%
- Imprenta, Editoriales y Afines	(0)	(2)	(0)	(0)
2 empresas	0,00%	100,00%	0,00%	0,00%
1,98 %	0,00%	6,25%	0,00%	0,00%

(*) Ver tablas de "Empresas que comienzan su actividad en 1.977".

... / ...

... / ...

(Número de Empresas)
Porcentaje sobre número de empresas del sector
Peso de cada Sector

"Sectores" (Número de Empresas) (Porcentaje sobre "Total Empresas")	La máxima diferencia entre el trabajador que menos gana y el que más va de 1 a:			
	1	2	3	4
- Vidrio, Cerámica y Artesanía	(1)	(0)	(2)	(0)
3 empresas	33,33%	0,00%	66,67%	0,00%
2,97 %	2,94%	0,00%	6,45%	0,00%
- Construcción	(3)	(3)	(3)	(1)
10 empresas (*)	30,00%	30,00%	30,00%	10,00%
9,90 %	8,82%	9,38%	9,68%	25,00%
- Construcciones Mecánicas	(4)	(7)	(7)	(2)
20 empresas	20,00%	35,00%	35,00%	10,00%
18,80 %	11,76%	21,88%	22,58%	50,00%
- Maquinaria y Bienes de Equipo	(4)	(3)	(5)	(2)
14 empresas	28,57%	21,43%	35,71%	14,29%
13,86 %	11,76%	9,38%	16,13%	50,00%
- Maquinaria Mecánica	(0)	(3)	(2)	(1)
6 empresas	0,00%	50,00%	33,33%	16,67%
5,94 %	0,00%	9,38%	6,45%	25,00%

(*) Ver tablas de "Empresas que comienzan su actividad en 1.977".

... / ...

... / ...

(Número de Empresas
Porcentaje sobre número de empresas del sector
Peso de cada Sector

"Sectores" (Número de Empresas) (Porcentaje sobre "Total Empresas")	La máxima diferencia entre el trabajador que menos gana y el que más va de 1 a:			
	1	2	3	4
- Material de Transporte	(4)	(0)	(3)	(1)
8 empresas	50,00%	0,00%	37,50%	12,50%
7,92 %	11,76%	0,00%	9,68%	25,00%
- Productos Metálicos	(0)	(4)	(2)	(0)
6 empresas	0,00%	66,67%	33,33%	0,00%
5,94 %	0,00%	12,50%	6,45%	0,00%
- Madera y Muebles	(12)	(9)	(3)	(0)
24 empresas (*)	50,00%	37,50%	12,50%	0,00%
23,76 %	35,29%	28,13%	9,68%	0,00%
- Maquinaria, Aparatos y Artículos Eléctricos	(1)	(0)	(8)	(0)
9 empresas	11,11%	0,00%	88,88%	0,00%
8,91 %	2,94%	0,00%	25,81%	0,00%
- Derivados Químicos	(1)	(0)	(1)	(0)
2 empresas	50,00%	0,00%	50,00%	0,00%
1,98 %	2,94%	0,00%	3,23%	0,00%

(*) Ver tablas de "Empresas que comienzan su actividad en 1.977".

... / ...

... / ...

(Número de Empresas)
Porcentaje sobre número de empresas del sector
Peso de cada Sector

"Sectores" (Número de Empresas) (Porcentaje sobre "Total Empresas")	La máxima diferencia entre el trabajador que menos gana y el que más va de 1 a:			
	1	2	3	4
- Textiles	(0)	(0)	(1)	(0)
1 empresa	0,00%	0,00%	100,00%	0,00%
0,99 %	0,00%	0,00%	3,23%	0,00%
- Transporte	(0)	(3)	(1)	(0)
4 empresas (*)	0,00%	75,00%	25,00%	0,00%
3,96 %	0,00%	9,38%	3,23%	0,00%
- Transporte Viajeros	(0)	(2)	(1)	(0)
3 empresas	0,00%	66,67%	33,33%	0,00%
2,97 %	0,00%	6,25%	3,23%	0,00%
- Transporte Mercancías	(0)	(1)	(0)	(0)
1 empresa (*)	0,00%	100,00%	0,00%	0,00%
0,99 %	0,00%	3,13%	0,00%	0,00%
"Total Empresas"	(34)	(32)	(31)	(4)
101 empresas (*)	33,66%	31,68%	30,69%	3,96%
100,00 %	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%

(*) Ver tablas de "Empresas que comienzan su actividad en 1.977".

2.3. Agrupación regional.

Todas las "comunidades humanas de trabajo" ubicadas en Baleares, Navarra y el País Vasco tienen establecida alguna diferencia salarial entre sus socios-trabajadores.

Asturias y Murcia, por una parte, y el País Valenciano (■), por la otra, son las regiones que ubican, respectivamente, más y menos empresas, en términos relativos, en las que no hay ninguna diferencia salarial entre sus socios-trabajadores. Este fenómeno se produce en todas las empresas ubicadas en cada uno de las dos primeras regiones citadas y en el 16,67 por ciento de las ubicadas en el País Valenciano.

En otro orden de cosas, en tanto que el 23,53 y el 2,94 por ciento de las empresas que no establecen diferencias salariales se ubican, respectivamente, en Andalucía (■) y tanto en Canarias como en el País Valenciano (■), así como en la Rioja, el colectivo de empresas que se ubican en Andalucía (■) es el que más peso relativo tiene, en este aspecto, y los colectivos de empresas que se ubican en cada una de las otras tres regiones, los que menos.

Por lo que se refiere a "comunidades humanas de trabajo" que han establecido su abanico salarial de uno a dos, señalaremos, en primer lugar, que ninguna de las empresas

ubicadas tanto en Asturias como en Baleares, así como en Murcia, se encuentran en esa situación. Navarra, el País Valenciano (■) y Rioja, por una parte, y Cataluña (■), por otra, son las regiones que, respectivamente, ubican más y menos empresas, en términos relativos, con esa política salarial; concreta y respectivamente, el 66,67 y el 8,33 por ciento de sus "comunidades humanas de trabajo".

En otro orden de cosas, el colectivo de empresas ubicadas en Andalucía (■), es el que más peso relativo representa en el estudio, en este aspecto, el 28,13 por ciento de las empresas con diferencias salariales de uno a dos se ubican en esa región; por otro lado, ya que el 3,31 por ciento de aquellas empresas se ubican tanto en Canarias como en Cataluña (■) y en Madrid (■) son todas y cada una de estas regiones, las que, al respecto que comentamos, menos peso relativo tienen en el estudio.

Baleares, en la que el cien por cien de sus empresas tienen diferencias salariales que van de uno a tres y, en tanto que ese dato pudiera ser poco representativo -ya que estamos refiriéndonos a una sola empresa-, el País Vasco en el que el 81,25 por ciento de sus empresas tienen ese abanico salarial, son las agrupaciones empresariales por regiones que poseen más empresas, en términos relativos, en esa circunstancia. En el lado opuesto, el colectivo de las empre-

sas ubicadas en Extremadura (■) es el que, con un 14,29 por ciento, posee menos empresas, si exceptuamos a las agrupaciones de las ubicadas en Asturias, Castilla y León (■), Galicia y Murcia, que no poseen ninguna de las empresas que comentamos.

La agrupación empresarial que representa un mayor peso relativo en el estudio, por lo que respecta a empresas cuyo abanico salarial sea de uno a tres es la de las empresas ubicadas en el País Vasco, y la de menor peso es la de las ubicadas en Baleares, Canarias, la región Castellano-Manchega, Extremadura, Navarra y el País Valenciano, en tanto que el 41,94 y el 3,23 por ciento de las empresas con ese abanico salarial se ubican, respectivamente, en el País Vasco y en todas y cada una de las seis regiones citadas en segundo lugar. Tan sólo Cataluña (■), Madrid (■) y el País Vasco ubican empresas con un abanico salarial que oscila de uno a cuatro, siendo, las dos primeras, las que ubican más empresas, en términos relativos, en esas circunstancias; concretamente el 16,67 por ciento, y la tercera la que menos, sólo el 6,25 por ciento de sus empresas practican esa política salarial.

Por otro lado, en tanto que el 50 y el 25 por ciento de las empresas cuyo abanico salarial sea de uno a cuatro se ubican, respectivamente, por una parte, en Cataluña (■),

y, por otra, tanto en Madrid (■) como en el País Vasco; la agrupación de empresas que se ubican en la primera es la que más peso relativo, en este aspecto, tiene en el estudio, y, obviamente, cada una de las agrupaciones de empresas que se ubican, tanto en Madrid (■) como en el País Vasco, las que menos.

(Número de Empresas)
Porcentaje sobre número de empresas de la Región
Peso de cada Región

"Regiones" (Número de Empresas) (Porcentaje sobre "Total Empresas")	La máxima diferencia entre el trabajador que menos gana y el que más va de 1 a:			
	1	2	3	4
- Andalucía	(8)	(9)	(5)	(0)
22 empresas (*)	36,36%	40,19%	22,73%	0,00%
21,78 %	23,53%	28,13%	16,13%	0,00%
- Asturias	(3)	(0)	(0)	(0)
3 empresas	100,00%	0,00%	0,00%	0,00%
2,97 %	8,82%	0,00%	0,00%	0,00%
- Baleares	(0)	(0)	(1)	(0)
1 empresa	0,00%	0,00%	100,00%	0,00%
0,99 %	0,00%	0,00%	3,23%	0,00%
- Canarias	(1)	(1)	(1)	(0)
3 empresas	33,33%	33,33%	33,33%	0,00%
2,97 %	2,94 %	3,13%	3,23%	0,00%
- Castellano-Manchega	(2)	(2)	(1)	(0)
5 empresas	40,00%	40,00%	20,00%	0,00%
4,95 %	5,88%	6,25%	3,23%	0,00%

(*) Ver tablas de "Empresas que comienzan su actividad en 1.977".

... / ...

... / ...

(Número de Empresas)
Porcentaje sobre número de empresas de la Región
Peso de cada Región

"Regiones" (Número de Empresas) (Porcentaje sobre "Total Empresas")	La máxima diferencia entre el trabajador que menos gana y el que más va de 1 a:			
	1	2	3	4
- Castilla y León	(5)	(3)	(0)	(0)
8 empresas (*)	62,50%	37,50%	0,00%	0,00%
7,92 %	14,71%	9,38%	0,00%	0,00%
- Cataluña	(4)	(1)	(5)	(2)
12 empresas (*)	33,33%	8,33%	41,67%	16,67%
11,88 %	11,76%	3,13%	16,13%	50,00%
- Extremadura	(3)	(3)	(1)	(0)
7 empresas (*)	42,86%	42,86%	14,29%	0,00%
6,93 %	8,82%	9,38%	3,23%	0,00%
- Galicia	(2)	(2)	(0)	(0)
4 empresas (*)	50,00%	50,00%	0,00%	0,00%
3,96 %	5,88%	6,25%	0,00%	0,00%
- Madrid	(2)	(1)	(2)	(1)
6 empresas (*)	33,33%	16,67%	33,33%	16,67%
5,94 %	5,88%	3,13%	6,45%	25,00%
- Murcia	(2)	(0)	(0)	(0)
2 empresas	100,00%	0,00%	0,00%	0,00%
1,98 %	5,88%	0,00%	0,00%	0,00%

(*) Ver tablas de "Em resas ue comienzan su actividad en 1.977".

... / ...

(Número de Empresas)
Porcentaje sobre número de Empresas de la Región
Peso de cada Región

"Regiones" (Número de Empresas) (Porcentaje sobre "Total Empresas")	La máxima diferencia sobre el trabajador que menos gana y el que más va de 1 a:			
	1	2	3	4
- Navarra	(0)	(2)	(1)	(0)
3 empresas	0,00%	66,67%	33,33%	0,00%
2,97 %	0,00%	6,25%	3,23%	0,00%
- País Valenciano	(1)	(4)	(1)	(0)
6 empresas (*)	16,67%	66,67%	16,67%	0,00%
5,94 %	2,94%	12,50%	3,23%	0,00%
- País Vasco	(0)	(2)	(13)	(1)
16 empresas	0,00%	12,50%	81,25%	6,25%
15,84 %	0,00%	6,25%	41,94%	25,00%
- Rioja	(1)	(2)	(0)	(0)
3 empresas	33,33%	66,67%	0,00%	0,00%
2,97 %	2,94%	6,25%	0,00%	0,00%
"Total Empresas"	(34)	(32)	(31)	(4)
101 empresas (*)	33,66%	31,68%	30,69%	3,96%
100,00 %	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%

(*) Ver tablas de "Empresas que comienzan su actividad en 1.977".

2.4. Agrupación por tamaños.

Para cualquiera de los criterios de medida de la dimensión de la empresa que venimos utilizando, el único que posee empresas sin diferencias salariales es el de las pequeñas (■), concretamente el 39,08; 40 y 41,98 por ciento de las definidas según y respectivamente las ventas netas, los recursos propios y tanto el número de trabajadores como el activo total bruto.

Por su parte, ninguna gran empresa, para cualquiera de los criterios que utilizamos, posee empresas con un abanico salarial que oscila de uno a dos, siendo el colectivo de las pequeñas (■), para todos y cada uno de los criterios el que:

a) posee más empresas, en términos relativos, con dicho abanico; concretamente el 34,57; 35,63; 35,80 y 36,47 por ciento de las definidas, según y respectivamente, el activo total bruto, las ventas netas, el número de trabajadores y los recursos propios, y

b) representa un mayor peso relativo, en este aspecto, en el estudio, por cuanto el 87,50; 90,63 y 96,88 por ciento de las empresas con aquel abanico son pequeñas (■), según y respectivamente, el activo total bruto, el número de trabajadores y tanto los recursos propios como las ventas netas.

De esta forma, el colectivo de las medianas, para todos y cada uno de los criterios de tamaños, es el que:

a) posee menos empresas, en términos relativos, con un abanico salarial de uno a dos; concretamente el 8,33; 9,09; 17,65 y 25 por ciento de las definidas según y respectivamente, los recursos propios, las ventas netas, el número de trabajadores y el activo total bruto y, por otra parte,

b) representa menos peso relativo, en este aspecto. Efectivamente, el 12,50; 9,38 y 3,13 por ciento de las empresas cuyo abanico salarial sea de uno a dos son medianas, según y respectivamente, el activo total bruto, el número de trabajadores y tanto los recursos propios como las ventas netas.

El colectivo de las grandes y el de las pequeñas (■) empresas, es el que, para cualquier criterio, posee, respectivamente, más y menos empresas, en términos relativos, con diferencias salariales de uno a tres; concretamente, se encuentran en esta situación, por una parte, el 75 y el cien por ciento de las grandes empresas, según y respectivamente, y por otra, el 24,14; 22,35 y 22,22 por ciento de las pequeñas (■), según y respectivamente las ventas netas, los recursos propios y tanto el número de trabajadores como el activo total bruto.

Sin embargo, esos mismos colectivos, para cada criterio, son los que representan, respectivamente, un mayor y

menor peso relativo en el aspecto que comentamos, ya que, por una parte, el 12,90 y el 9,68 por ciento de las empresas cuyo abanico salarial sea de uno a tres son grandes, según y respectivamente, los recursos propios y cada uno de los tres criterios restantes, y, por otra, el 67,74; 61,29 y 58,06 por ciento de esas empresas son pequeñas, según y respectivamente, las ventas netas, los recursos propios y tanto el número de trabajadores como el activo total bruto.

En otro orden de cosas, el único colectivo empresarial por tamaño, según el número de trabajadores, que incluye empresas con un abanico salarial de uno a cuatro es el de las medianas, precisamente, el 23,53 por ciento de sus empresas.

Por otra parte, ninguna empresa del colectivo de las grandes según los recursos propios o las ventas netas, tiene diferencias salariales de uno a cuatro.

El grupo de las medianas según tanto los recursos propios como las ventas netas, o el de las grandes según el activo total bruto, es el que posee, para cada uno de esos criterios, más empresas, en términos relativos, con diferencias salariales de uno a cuatro; concreta y respectivamente, el 27,27 y el 25 por ciento de las medianas se-

gún las ventas netas y, tanto las medianas, según los recursos propios, como las grandes, según el activo total bruto. El de las pequeñas, para cada uno de éstos tres criterios es, el que contiene menos: el 1,15; 1,18; y el 1,23 por ciento, según y respectivamente, las ventas netas, los recursos propios y el activo total bruto.

Por último, el colectivo de las medianas, para cada uno de los tres criterios que analizamos, es el que más peso relativo tiene, en este aspecto, en el estudio, y viene medido por el hecho de que el 50 y el 75 por ciento de las empresas en las que unos socios-trabajadores ganan cuatro veces más que otros son medianas, según y respectivamente el activo total bruto y tanto los recursos propios como las ventas netas. Por otra parte, en tanto que el 25 por ciento de esas empresas son pequeñas, según cada uno de estos tres criterios, y grandes según el activo total bruto, es cada uno de estos colectivos empresariales, por tamaño, el que, para cada criterio, tiene menos peso relativo en este aspecto.

(Número de Empresas)
Porcentaje sobre número de empresas del Tamaño
Peso de cada Tamaño.

"Número de Trabajadores" (Número de Empresas) (Porcentaje sobre "Total Empresas")	La máxima diferencia entre el trabajador que menos gana y el que más va de 1 a:			
	1	2	3	4
- Menos de 100	(34)	(29)	(18)	(0)
81 empresas (*)	41,98%	35,80%	22,22%	0,00%
80,19 %	100,00%	90,63%	58,06%	0,00%
- De 100 a 500	(0)	(3)	(10)	(4)
17 empresas	0,00%	17,65%	58,82%	23,53%
16,83 %	0,00%	9,38%	32,26%	100,00%
- Más de 500	(0)	(0)	(3)	(0)
3 empresas	0,00%	0,00%	100,00%	0,00%
2,97 %	0,00%	0,00%	9,68%	0,00%
"Total Empresas"	(34)	(32)	(31)	(4)
101 empresas (*)	33,66%	31,68%	30,69%	3,69%
100,00 %	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%

(*)Ver tablas de "Empresas que comienzan su actividad en 1.977".

(Número de Empresas)
Porcentaje sobre número de empresas de Tamaño.
Peso de cada Tamaño

"Recursos Propios" (En millones de pesetas) (Número de Empresas) (Porcentaje sobre "Total Empresas")	La máxima diferencia entre el trabajador que menos gana y el que más va de 1 a:			
	1	2	3	4
- Menos de 100	(34)	(31)	(19)	(1)
85 empresas (*)	40,00%	36,47%	22,35%	1,18%
84,16 %	100,00%	96,88%	61,29%	25,00%
- De 100 a 500	(0)	(1)	(8)	(3)
12 empresas	0,00%	8,33%	66,67%	25,00%
11,88 %	0,00%	3,13%	25,81%	75,00%
- Más de 500	(0)	(0)	(4)	(0)
4 empresas	0,00%	0,00%	100,00%	0,00%
3,96 %	0,00%	0,00%	12,90%	0,00%
"Total Empresas"	(34)	(32)	(31)	(4)
101 empresas (*)	33,66%	31,68%	30,69%	3,96%
100,00 %	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%

(*) Ver tablas de "Empresas que comienzan su actividad en 1.977".

(Número de Empresas)
Porcentaje sobre número de empresas del Tamaño
Peso de cada Tamaño

"Ventas Netas" (En millones de pesetas) (Número de Empresas) (Porcentaje sobre "Total Empresas")	La máxima diferencia entre el trabajador que menos gana y el que más va de 1 a:			
	1	2	3	4
- Menos de 250	(34)	(31)	(21)	(1)
87 empresas (*)	39,08%	35,63%	24,14%	1,15%
86,14 %	100,00%	96,88%	67,74%	25,00%
- De 250 a 1.000	(0)	(1)	(7)	(3)
11 empresas	0,00%	9,09%	63,63%	27,27%
10,89 %	0,00%	3,13%	22,58%	75,00%
- Más de 1.000	(0)	(0)	(3)	(0)
3 empresas	0,00%	0,00%	100,00%	0,00%
2,97 %	0,00%	0,00%	9,68%	0,00%
"Total Empresas"	(34)	(32)	(31)	(4)
101 empresas (*)	33,66%	31,68%	30,69%	3,96%
100,00 %	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%

(*) Ver tablas de "Empresas que comienzan su actividad en 1.977".

(Número de Empresas)
Porcentaje sobre número de empresas del Tamaño
Peso de cada Tamaño

"Activo Total Bruto" (En millones de pesetas) (Número de Empresas) (Porcentaje sobre "Total Empresas")	La máxima diferencia entre el trabajador que menos gana y el que más va de 1 a:			
	1	2	3	4
- Menos de 100	(34)	(28)	(18)	(1)
81 empresas (*)	41,98%	34,57%	22,22%	1,23%
80,19 %	100,00%	87,50%	58,06%	25,00%
- De 100 a 1.000	(0)	(4)	(10)	(2)
16 empresas	0,00%	25,00%	62,50%	12,50%
15,84 %	0,00%	12,50%	32,26%	50,00%
- Más de 1.000	(0)	(0)	(3)	(1)
4 empresas	0,00%	0,00%	75,00%	25,00%
3,96 %	0,00%	0,00%	9,68%	25,00%
"Total Empresas"	(34)	(32)	(31)	(4)
101 empresas (*)	33,66	31,68%	30,69%	3,96%
100,00 %	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%

(*) Ver tablas de "Empresas que comienzan su actividad en 1.977".

Capítulo 23 - Porcentaje de diferencia del salario medio de las empresas estudiadas en relación a otras de la misma zona y sector.

1. Metodología.

En este capítulo se ofrecen, de forma sistemática, y referidos a cada una de las agrupaciones que hemos establecido, las respuestas recibidas a la pregunta 5 del cuestionario (1).

En tanto que las diferencias salariales, de unas empresas sobre otras, se manifiestan cuando los trabajadores de unas perciben mayor -menor- salario que las de otras, hemos convenido afectar con signo positivo-negativo a los porcentajes que cuantifican el grado de diferencia salarial.

En esta tabla se ofrecen las siguientes informaciones:

a) El porcentaje que, por término medio, cuantifica la diferencia salarial de cualquier empresa de cada agrupación, respecto a las empresas de la misma zona y sector. Este dato se ha obtenido al dividir la suma alge-

---

(1) Véase el mismo en el punto 2 del capítulo 38.

braica[2], de los porcentajes de diferencia salarial de las empresas de cada colectivo, por el número de empresas de ese colectivo.

b) El dato anterior se complementa con los dos datos siguientes: el máximo y mínimo porcentaje de diferencia salarial detectado entre las empresas de cada colectivo; no reflejamos aquí más que el máximo porcentaje de diferencia salarial, en uno u otro sentido, pero no en ambos.

NOTA: Identificamos con un asterisco a las agrupaciones empresariales que contienen empresas que comienzan su actividad en el ejercicio a que se refieren los datos que vamos a analizar.

---

(2) Hablamos de suma algebraica porque los porcentajes de diferencia salarial están afectadas de un signo algebraico.

2. Análisis.

2.1. Total empresas y agrupación por tipo de empresas.

Total empresas.

Para el conjunto de las empresas del estudio (*) podemos afirmar que, por término medio, sus trabajadores ganan un 0,49 por ciento más que los de las empresas de la misma zona y sector. Como podemos observar la diferencia es pequeña.

Sin embargo, ese dato es poco representativo, porque hemos detectado empresas en las que los salarios son los mismos que los de la zona y sector; mientras que en otras, sus trabajadores ganan un 70 por ciento menos. Para completar esta información, hemos de señalar que, también, hemos detectado una empresa, en la que sus trabajadores perciben unas rentas -en concepto de salario- un 50 por ciento mayores.

Agrupación por tipo de empresas.

Todas las S.A.L. del estudio contestan que la remuneración de sus trabajadores es un 20 por ciento más alto que la que percibirían en empresas de la misma zona y sector,esto es

empresas de transportes de viajeros, y más concretamente urbanos de Andalucía, Baleares y Canarias. De esta forma, ese dato es perfectamente representativo, porque no existe ninguna oscilación de unas a otras S.A.L.

Por el contrario, los trabajadores de las C.P.I. (■) perciben, por término medio, unos salarios un 0,11 por ciento más bajos que las remuneraciones de los trabajadores de las empresas de la misma actividad y localización.

Este dato tiene poca representatividad, ya que, como hemos dicho para el total de empresas, hay C.P.I. (■) en las que sus trabajadores llegan a ganar un 70 por ciento menos, otras que perciben lo mismo, y otras en las que llegan a ganar un 50 por ciento más.

Porcentaje de diferencia del salario medio de las empresas estudiadas en relación a otras empresas de la misma zona y sector.

- Valores positivos: Salario superior.
- Valores negativos: Salario inferior.

"Tipo de Empresa" (Número de Empresas) (Porcentaje sobre "Total Empresas")	(Máximo observado) Medio (Mínimo observado)
- Sociedad Anónima Laboral 3 empresas 2,97 %	(+20,00%) +20,00% (+20,00%)
- Cooperativa 98 empresas (*) 97,03 %	(-70,00%) -0,11% (0,00%)
"Total Empresas" 101 empresas (*) 100,00 %	(-70,00%) +0,49 (0,00%)

(*) Ver tabla de "Empresas que comienzan su actividad en 1.977".

2.2. Agrupación sectorial.

Señalamos, en primer lugar, al sector Textil, en el que en su única empresa, sus trabajadores ganan lo mismo que las empresas de la misma región, que se dedican a esa actividad.

Auxiliar de la construcción (■) y Bienes de consumo (■) son los sectores en los que, por término medio, los salarios son más bajos que los de las empresas de la misma zona y sector; concreta y respectivamente un 6; 11 y 2,20 por ciento.

En el resto de los sectores, los salarios son, por término medio, más altos; y es en Transporte (■) donde se llega a percibir salarios de hasta un 11,25 por ciento superiores, mientras que es tan solo de un 1,05 por ciento en Construcciones mecánicas.

La empresa que más paga a sus trabajadores está encuadrada en Bienes de consumo (■) -50 por ciento más- y la que menos, en Auxiliar de la construcción (■) -70 por ciento menos, posiblemente debido a que comienza su actividad en el ejercicio de referencia, y los trabajadores, (dueños de la empresa) perciben menos rentas para el afianzamiento de la misma-.

Analizando los subsectores establecidos en el estudio,

señalaremos, en primer lugar, que las remuneraciones -en concepto de salarios- de todas las empresas de Industrias y productos del cuero, son las mismas que las que se perciben en empresas de la misma zona y sector.

Madera y corcho (■), Alimentación (■), Muebles y auxiliares (■), Maquinaria y bienes de equipo y Transporte de viajeros, son los subsectores en los que, por término medio, sus trabajadores ganan más que en otras empresas. En el resto de los subsectores, los salarios son, por término medio, más bajos.

Excluyendo Transporte de viajeros, ya comentado cuando hablamos de S.A.L.(3), Alimentación (■) es el subsector en el que sus trabajadores perciben los salarios, por término medio, más altos, -concretamente un 17,5 por ciento- debido, sin duda, a la influencia que ejerce una de sus empresas en la que los salarios llegan a ser un 50 por ciento superiores.

Transporte de mercancías (■) es el subsector en el que sus trabajadores perciben salarios más bajos, -15 por

---

(3) Véase el punto 2, concretamente "Agrupación por tipo de empresa" de este capítulo en base a que todas las empresas de Transporte de viajeros son Sociedades Anónimas Laborales (véase el punto 5 "Distribución sectorial, regional y por tamaño de los tipos de empresas", del capítulo 19, "Relación entre los distintos criterios de agrupación").

ciento menores- en relación con lo que se gana en empresas similares. La justificación cabe encontrarla en el hecho de que la única empresa que lo integra comienza su actividad en el ejercicio estudiado.

Por último, la empresa en la que sus trabajadores perciben los salarios más bajos -70 por ciento- se encuadra en Productos minerales no metálicos, y la justificación de esta circunstancia cabe atribuirla al mismo hecho que acabamos de comentar para Transportes de mercancías.

Refiriéndonos a los subsubsectores, ninguna de las empresas tanto de Papel y sus productos como de Material de transporte tienen establecidos, para sus socios-trabajadores, salarios distintos de los que se perciben en las empresas análogas por actividad y zona geográfica de asentamiento.

El salario de Imprenta, editoriales y afines es, por término medio, un 20 por ciento más bajo -oscilando desde un 25 hasta un 15 por ciento-; mientras que, en Maquinaria mecánica el salario es superior en, por término medio, un 4,33 por ciento -debido a la influencia de una de sus empresas, en la que el salario es hasta un 12 por ciento más alto-.

Porcentaje de diferencia del salario medio en las empresas estudiadas en relación a otras empresas de la misma zona y sector.

- Valores positivos : Salario superior.
- Valores negativos : Salario inferior.

"Sectores" (Número de Empresas) (Porcentaje sobre "Total Empresas")	(Máximo observado) Medio (Mínimo observado)
- Auxiliar de la Construcción 9 empresas (*) 8,91 %	(-70,00%) -6,11% (0,00%)
- Madera y Corcho 4 empresas (*) 3,96 %	(+5,00%) +1,25% (0,00%)
- Productos Minerales no Metálicos 5 empresas (*) 4,95 %	(-70,00%) -9,80% (0,00%)
- Bienes de Consumo 46 empresas (*) 45,54 %	(-50,00%) -2,20% (0,00%)
- Alimentación 4 empresas (*) 3,96 %	(+50,00%) +17,50% (+5,00%)
- Calzado y Vestido 14 empresas (*) 13,86 %	(-60,00%) -12,57% (0,00%)
- Industrias y Productos del Cuero 1 empresa 0,99 %	(0,00%) 0,00% (0,00%)

(*) Ver tabla de "Empresas que comienzan su actividad en 1.977",

... / ...

"Sectores" (Número de Empresas) (Porcentaje sobre "Total Empresas")	(Máximo observado) Medio (Mínimo observado)
- Muebles y Auxiliares 20 empresas (*) 19,80 %	(+30,00%) +3,50% (0,00%)
- Papel y Editoriales 4 empresas 3,96 %	(-25,00%) -10,00% (0,00%)
- Papel y sus Productos 2 empresas 1,98 %	(0,00%) 0,00% (0,00%)
- Imprenta, Editoriales y Afines 2 empresas 1,98 %	(-25,00%) -20,00% (-15,00%)
- Vidrio, Cerámica y Artesanía 3 empresas 2,97 %	(-25,00%) -8,33% (0,00%)
- Construcción 10 empresas (*) 9,90 %	(+25,00%) +7,00% (0,00%)
- Construcciones Mecánicas 20 empresas 18,80 %	(-20,00%) +1,05% (0,00%)
- Maquinaria y Bienes de Equipo 14 empresas 13,86 %	(+12,00%) +1,86%) (0,00%)
- Maquinaria Mecánica 6 empresas 5,94 %	(+12,00%) +4,33% (0,00%)

(*) Ver tabla de "Empresas que comienzan su actividad en 1.977".

... / ...

... / ...

"Sectores" (Número de Empresas) (Porcentaje sobre "Total Empresas")	(Máximo observado) Medio (Mínimo observado)
- Material de Transporte 8 empresas 7,92 %	(0,00%) 0,00% (0,00%)
- Productos Metálicos 6 empresas 5,94 %	(-20,00%) -0,83% (0,00%)
- Madera y Muebles 24 empresas (*) 23,76 %	(+30,00%) +3,12% (0,00%)
- Maquinaria, Aparatos y Artículos Eléctricos 9 empresas 8,91 %	(+40,00%) +5,44% (0,00%)
- Derivados Químicos 2 empresas 1,98 %	(+20,00%) +10,00% (0,00%)
- Textiles 1 empresa 0,99 %	(0,00%) 0,00% (0,00%)
- Transporte 4 empresas (*) 3,96 %	(+20,00%) +11,25% (-15,00%)
- Transporte Viajeros 3 empresas 2,97 %	(+20,00%) +20,00% (+20,00%)

(*) Ver tabla de "Empresas que comienzan su actuación en 1.977".

... / ...

... / ...

"Sectores" (Número de Empresas) (Porcentaje sobre "Total Empresas")	(Máximo observado) Medio (Mínimo observado)
- Transporte Mercancías 1 empresa (*) 0,99 %	(-15,00%) -15,00% (-15,00%)
"Total Empresas" 101 empresas (*) 100,00 %	(-70,00%) +0,49% (0,00%)

(*) Ver tabla de "Empresas que comienzan su actividad en 1.977".

2.3. Agrupación regional.

Tan sólo en todas las empresas asentadas en Murcia y Navarra los salarios son iguales de los que se perciben en empresas de la misma zona y sector (4).

Las regiones en las que las diferencias se manifiestan más, son, por un lado, Asturias -en donde los salarios son, por término medio, un 35 por ciento más altos- y, por otro, Canarias, Castellano-Manchega y Castilla y León (■) -en donde los salarios son un 10 por ciento, por término medio, más bajos-.

Andalucía (■) ubica la empresa en la que se gana un 70 por ciento menos, y es, en Asturias, donde, por el contrario, se encuentra la empresa en la que los salarios son un 50 por ciento más altos.

---

(4) Así pues, el parámetro que venimos analizando no sufre oscilación alguna en dichas agrupaciones regionales, y lo mismo ocurre en Baleares que sólo contiene una empresa.

Porcentaje de diferencia del salario medio de las empresas estudiadas en relación a otras empresas de la misma zona y sector.

- Valores positivos: Salario superior.
- Valores negativos: Salario inferior.

"Regiones" (Número de Empresas) (Porcentaje sobre "Total Empresas")	(Máximo observado) Medio (Mínimo observado)
- Andalucía 22 empresas (*) 21,78 %	(-70,00%) -5,68% (0,00%)
- Asturias 3 empresas 2,97 %	(+50,00%) +35,00% (+20,00%)
- Baleares 1 empresa 0,99 %	(+20,00%) +20,00% (+20,00%)
- Canarias 3 empresas 2,97 %	(-25,00%) -10,00% (0,00%)
- Castellano-Manchega 5 empresas 4,95 %	(-60,00%) -10,00% (0,00%)
- Castilla y León 8 empresas (*) 7,92 %	(-60,00%) -10,00% (0,00%)
- Cataluña 12 empresas (*) 11,88 %	(+10,00%) +2,08% (0,00%)

(*) Ver tabla de "Empresas que comienzan su actividad en 1.977".

... / ...

... / ...

"Regiones" (Número de Empresas) (Porcentaje sobre "Total Empresas")	(Máximo observado) Medio (Mínimo observado)
- Extremadura 7 empresas (*) 6,93 %	(±12,00%) -1,71% (0,00%)
- Galicia 4 empresas (*) 3,96 %	(-15,00%) -2,50% (0,00%)
- Madrid 6 empresas (*) 5,94 %	(+40,00%) +11,33% (0,00%)
- Murcia 2 empresas 1,98 %	(0,00%) 0,00% (0,00%)
- Navarra 3 empresas 2,97 %	(0,00%) 0,00% (0,00%)
- País Valenciano 6 empresas (*) 5,94 %	(+20,00%) +7,50% (0,00%)
- País Vasco 16 empresas 15,84 %	(+20,00%) +2,69% (0,00%)
- Rioja 3 empresas 2,97 %	(+10,00%) +6,67% (0,00%)
"Total Empresas" 101 empresas (*) 100,00 %	(-70,00%) +0,49% (0,00%)

(*) Ver tabla de "Empresas que comienzan su actividad en 1.977".

2.4. Agrupación por tamaños.

En las pequeñas empresas (■) -sea cual sea el criterio que las defina- los trabajadores perciben, por término medio, salarios un 0,48 por ciento inferiores a los que podrían percibir en empresas de la misma zona y sector. La explicación cabe encontrarla en que en este grupo de empresas se encuadra la empresa que paga salarios un 70 por ciento más bajos, y, por otra parte, a que éste es el único conjunto de empresas -establecido por tamaño- que agrupa a las que comienzan su actividad en el ejercicio estudiado. Con todo, la diferencia salarial no es -como podemos observar- muy grande (5).

Por otra parte, las grandes empresas según el número de trabajadores es otro colectivo en el que el salario es inferior, por término medio, al de las empresas de la misma zona y sector; hasta un 1,33 por ciento.

En el resto de los grupos de empresas, atendiendo a su tamaño, para cada uno de los criterios establecidos, los salarios son, por término medio, más altos que los de las empresas de la misma zona y sector. Se destaca el co-

---

(5) Hemos de tener en cuenta que la empresa que más paga -sueldos 50 por ciento superiores- es también pequeña, para todos los criterios definidores de tamaño.

lectivo de medianas empresas, según las ventas netas en las que esa diferencia es, por término medio, de hasta un 7,09 por ciento.

Porcentaje de diferencia de salario medio de las empresas estudiadas en relación a otras empresas de la misma zona y sector.

- Valores positivos: Salario superior.
- Valores negativos: Salario inferior.

"Número de Trabajadores" (Número de Empresas) (Porcentaje sobre "Total Empresas")	(Máximo observado) Medio (Mínimo observado)
- Menos de 100 81 empresas (*) 80,19 %	(-70,00%) -0,48% (0,00%)
- De 100 a 500 17 empresas 16,83 %	(+20,00%) +5,41% (0,00%)
- Más de 500 3 empresas 2,97 %	(-14,00%) -1,33% (0,00%)
"Total Empresas" 101 empresas (*) 100,00 %	(-70,00%) +0,49% (0,00%)

(*) Ver tabla de "Empresas que comienzan su actividad en 1.977".

Porcentaje de diferencia del salario medio en las empresas estudiadas en relación a otras empresas de la misma zona y sector.

- Valores positivos: Salario superior.
- Valores negativos: Salario inferior.

"Recursos Propios" (En millones de pesetas) (Número de Empresas) (Porcentaje sobre "Total Empresas")	(Máximo observado) Medio (Mínimo observado)
- Menos de 100 85 empresas (*) 84,16 %	(-70,00%) -0,48% (0,00%)
- De 100 a 500 12 empresas 11,88 %	(+20,00%) +6,50% (0,00%)
- Más de 500 4 empresas 3,96 %	(+10,00%) +2,50% (0,00%)
"Total Empresas" 101 empresas (*) 100,00 %	(-70,00%) +0,49% (0,00%)

(*) Ver tabla de "Empresas que comienzan su actividad en 1.977".

Porcentaje de diferencia del salario medio en las empresas estudiadas en relación a otras empresas de la misma zona y sector.

- Valores positivos: Salario superior.
- Valores negativos: Salario inferior.

"Ventas Netas" (En millones de pesetas) (Número de Empresas) (Porcentaje sobre "Total Empresas")	(Máximo observado) Medio (Mínimo observado)
- Menos de 250 87 empresas (*) 86,14 %	(-70,00%) -0,48% (0,00%)
- De 250 a 1.000 11 empresas 10,89 %	(+20,00%) +7,09% (0,00%)
- Más de 1.000 3 empresas 2,97 %	(+10,00%) +3,33% (0,00%)
"Total Empresas" 101 empresas (*) 100,00 %	(-70,00%) +0,49% (0,00%)

(*) Ver tabla de "Empresas que comienzan su actividad en 1.977".

orcenta'e de diferencia del salario medio en las em resas estu-
iadas en relación a otras em resas de la misma zona sector.

- Valores positivos: Salario superior.
- Valores negativos: Salario inferior.

"Activo Total Bruto" (En millones de pesetas) (Número de Empresas) (Porcentaje sobre "Total Empresas")	(Máximo observado) Medio (Mínimo observado)
- Menos de 100 81 empresas (*) 80,19 %	(-70,00%) -0,48% (0,00%)
- De 100 a 1.000 16 empresas 15,84 %	(+20,00%) +3,94% (0,00%)
- Más de 1.000 4 empresas 3,96 %	(+15,00%) +6,25% (0,00%)
"Total Empresas" 101 empresas (*) 100,00%	(-70,00%) +0,49 % (0,00%)

(*) Ver table de "Empresas que comienzan su actividad en 1.977".

Capítulo 24 - Causas de los conflictos laborales habidos en los años 1.975, 1.976 y 1.977.

1. Metodología.

La pregunta 8 del Cuestionario [1] tenía por objeto conocer cuantas huelgas habían sufrido las "comunidades humanas de trabajo" en los años 1.975, 1.976 y 1.977, así como las causas que las habían motivado.

Las respuestas obtenidas en la primera parte carecían de homogeneidad; unas empresas contestaban el número de huelgas sufridas, y otras, el número de días que habían estado en huelga. En este segundo caso, no disponiendo de datos complementarios que permitieran determinar si esos días correspondían a una o varias huelgas [2], hemos preferido tratar, tan sólo, las causas que motivaron los conflictos laborales -respuestas a la segunda parte de la pregunta- por considerar:

a) que presentaban mayor interés, ya que éstas - las causas-, explican a aquéllas -las huelgas habidas-,

---

(1) Véase el mismo en el punto 2 del capítulo 38.

(2) Se podría haber supuesto que las empresas que respondían de la segunda forma citada se referían a una sola huelga, como era el caso de la mayoría de las empresas que contestaron haber sufrido alguna huelga.

especialmente en las "comunidades humanas de trabajo". Efectivamente, dado que los conflictos laborales suelen ser un instrumento de presión utilizado por los asalariados, frente a los propietarios del capital o a los dirigentes de la empresa, para conseguir unas determinadas reivindicaciones económicas y/o sociales, y en las empresas del estudio, los representantes de los dos factores productivos coinciden y, además, son los socios-trabajadores los que dirigen la empresa, no tiene sentido que éstos se pongan en huelga contra sí mismos, y

b) que existe gran homogeneidad en las respuestas. Efectivamente, excepto una empresa que se puso en huelga porque, asalariándose en bloque (3), sufrió retrasos en los cobros, todas las demás huelgas fueron motivadas por solidaridad con otras empresas y/o motivos políticos -no especificados en las respuestas-.

Hemos de señalar que utilizamos la misma terminología que han empleado las empresas que respondieron afirmativamente a esta pregunta.

De esta forma, hemos elaborado una tabla en la que, además del número de empresas que, en cada colectivo, han sufrido alguna huelga, motivada por cada una de las causas, durante los años 1.975, 1.976 y 1.977, así como para

---

(3) No vende su producción al mercado, sino que otra empresa la subcontrata.

el total de éstas, se ofrece, para cada conjunto de empresas, cada causa de conflicto, y el total de causas los siguientes datos:

a) El número de empresas que, en términos relativos, han sufrido algún conflicto, motivado por cada una de las causas citadas, así como por el total de éstas. Este dato se obtiene al multiplicar por cien el resultado de dividir el número de empresas que, en cada colectivo, han sufrido algún conflicto por, el número de empresas integradas en cada colectivo.

   Este dato nos permite comparar unos colectivos con otros, a efectos de conocer en cuales hay más y menos empresas que, en términos relativos, han sufrido huelgas en general, y para cada una de las causas.

b) El porcentaje que, en cada agrupación, representa el número de empresas que han sufrido algún conflicto, en el período de referencia, por cada causa que los motiva, sobre el número de empresas que, en esa agrupación, han sufrido conflicto por cualquier causa.

   Hemos de señalar que en tanto que algunas empresas han sufrido huelgas motivadas por más de una de las causas citadas, la suma del número de empresas que, en cada agrupación empresarial, en términos absolutos o relativos, han sufrido algún conflicto por cada una de las causas que los motivan, no tiene porque ser igual, respectivamente, al número de empresas que,

en esa agrupación, han sufrido conflicto por el total de causas o a 100.

Con este dato, se puede conocer, en cada agrupación empresarial, que motivos de conflicto laboral han tenido más y menos importancia.

c) El peso o la importancia relativa que representa cada agrupación respecto del total de empresas, para cada una de las causas de conflicto, así como para el total de causas.

Este dato se ha obtenido al multiplicar por cien el resultado de dividir el número de "comunidades humanas de trabajo" que, estando incluídas en cada agrupación, han sufrido alguna huelga, durante el período de referencia, motivada por cada una de las causas, así como por el total de éstas, por el número de empresas del estudio que han sufrido alguna huelga, respectivamente por cada una de las causas y por el total de éstas, en el citado período.

De esta forma, podemos conocer, en términos relativos, que agrupaciones empresariales "aportan", al estudio, más y menos empresas que han sufrido algún conflicto laboral por cada una de las causas que en estas empresas, lo motivan, así como para el total de dichas causas.

Por último, hacemos constar que cuando en una agrupación ninguna de sus empresas ha sufrido ningún conflicto

laboral durante los años 1.975, 1.976 y 1.977, los tres datos que analizamos toman, obviamente, el valor cero; son datos que aparecen en la tabla por el valor informativo que, sin duda, poseen pero que, sin embargo, no vamos a comentar.

NOTA: Señalamos con un asterisco a las agrupaciones empresariales que contienen empresas que comienza su actividad en 1.977, con el fin de acompañar esta información a la que aquí vamos a analizar.

2. Análisis.

2.1. Total empresas y agrupación por tipo de empresa.

Total empresas.

El 11,88 por ciento de las empresas del estudio (■) sufrieron alguna huelga durante los años 1.975, 1.976 y 1.977. Desglosando este dato, con arreglo a las causas de conflicto laboral, podemos afirmar que el 8,91 por ciento sufrieron alguna huelga por solidaridad con otras empresas, el 5,94 por ciento por razones políticas y el 0,99 por ciento por retraso en los cobros, según la terminología utilizada en las respuestas.

Por otra parte, en tanto que el 75 por ciento de las empresas que sufrieron algún conflicto, en el período de referencia, fué debido a la solidaridad, el 50 por ciento a razones de tipo político y el 8,33 por ciento por retraso en los cobros, podemos concluir que, efectivamente, algunas "comunidades humanas de trabajo" tuvieron alguna huelga por más de una causa.

Por lo tanto, podemos concluir que la solidaridad ha sido la causa que más importancia ha tenido a la hora de generar conflictos laborales en las "comunidades humanas de trabajo" durante los años 1.975, 1.976 y 1.977.

De todas formas, en tanto que, como veremos más adelante, la única empresa que sufrió alguna huelga, en el período de referencia, por retraso en los cobros tiene a ésta como única causa que la motivara, las otras dos, que hemos citado más arriba, fueron causas comunes que motivaron huelgas en algunas empresas del estudio.

Analizaremos, en primer lugar, el retraso en los cobros como causa de conflicto laboral por considerarlo un caso particular.

Sólo hemos detectado una "comunidad humana de trabajo", por lo tanto, como decimos más arriba, el 0,99 por ciento de estas empresas; C.P.I., representando, por lo tanto, el 1,02 por ciento de éstas; integrada en el sector de Bienes de consumo, suponiendo el 2,17 por ciento de sus empresas y más concretamente en el subsector Calzado y vestido, hablamos del 7,14 por ciento de sus empresas, que más concretamente en base al cuestionario correspondiente, podemos afirmar que dedica su actividad a la confección (4), ubicada en Extremadura, esto es, nos referimos al 14,29 por ciento de las "comunidades humanas de trabajo" de esa región; pequeña, según cualquiera de los criterios que utilizamos en este estudio, representando el 1,15; 1,18 y 1,23 por ciento de

---

(4) Esta actividad es frecuentemente llevada a cabo por mujeres y, en ocasiones, cae "en manos y provecho del capital"; véase Alberto Palacio, "El movimiento cooperativo", en Joaquín Mateo y Alberto Palacio, ob. cit., págs. 42 y 43.

aquéllas, según y respectivamente, las ventas netas, los recursos propios y tanto el número de trabajadores como el activo total bruto; y, por último, que comenzó su actividad con anterioridad al ejercicio de 1.977, ha sufrido algún conflicto laboral, durante el período de referencia, por retraso en los cobros, debido a que, como pudimos saber del cuestionario, subcontrata su producción y puede considerarse que la empresa en bloque se asalaria.

Por otra parte, la importancia que supone el retraso en los cobros como causa de conflicto laboral en cada agrupación empresarial, viene medida por el hecho de que en algunas de éstas, como ya hemos señalado más arriba, el cien por cien de las empresas que sufren algún conflicto laboral, en el período de referencia, tienen su origen en esta causa que comentamos; en otras, como es el caso del conjunto de las empresas del estudio y el de las C.P.I., ese parámetro toma el valor del 8,33 por ciento (5), en el de las pequeñas empresas según el activo total bruto, el valor del 25 por ciento y en el de las pequeñas empresas, según y cualquiera de los criterios restantes, el valor del 16,67 por ciento.

---

(5) Ya que, como veremos más adelante, ninguna S.A.L. ha tenido ninguna huelga en el período de referencia.

Por último, todos y cada uno de los colectivos empresariales en los que cabe encuadrar a esta empresa, que hemos señalado más arriba, son los que más y menos peso relativo poseen en el estudio en cuanto a conflictos laborales habidos por esta causa, durante los años 1.975, 1.976 y 1.977, ya que cada uno de ellos integra al cien por cien de las empresas del estudio que han sufrido alguna huelga por dicho motivo.

Agrupación por tipo de empresa.

Ninguna de las S.A.L. del estudio ha sufrido ningún tipo de conflicto laboral en los últimos tres años.

En lo que a las C.P.I. (*) se refiere, podemos afirmar que el 9,18 por ciento de éstas sufrieron, entre los años 1.975, 1.976 y 1.977, algún conflicto motivado por solidaridad con otras empresas, y que el 6,12 por ciento lo sufrieron debido a causas de tipo político.

Por otra parte, estamos asimismo en condiciones de afirmar que, el 75 por ciento de las C.P.I.(*) que sufrieron algún conflicto laboral, durante el período referido, se pusieron en huelga por solidaridad con otras empresas y el 50 por ciento de dichas empresas estuvieron en huelga por razones de tipo político. De aquí, podemos concluir:

a) que algunas C.P.I.(■) se pusieron en huelga por ambas causas que son de naturaleza distinta, y

b) la importancia que tienen una y otra causas generadoras de huelga, durante los años 1.975, 1.976 y 1.977, en este colectivo empresarial.

Por último, las C.P.I.(■) es la agrupación que más y menos peso relativo representa en el estudio para cada una de las causas de conflicto laboral, en tanto que todas las empresas que en el estudio han sufrido alguna huelga, durante los años 1.975, 1.976 y 1.977, son exclusivamente C.P.I.(■).

NOTA.- Algunas empresas han tenido conflictos laborales por solidaridad con el ramo y por razones políticas

(Número de Empresas)
Porcentaje sobre número de empresas de cada tipo
(Porcentaje sobre total causas)
Peso de cada tipo

"Tipo de Empresa" (Número de Empresas) (Porcentaje sobre "Total Empresas")	Causas de los conflictos laborales habidos en los últimos años: 1,975, 1.976 y 1.977.			
	Solidaridad	Política	Retraso en cobrar (*)	Total causas
- Sociedad Anónima Laboral	(0)	(0)	(0)	(0)
3 empresas	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
	(0,00%)	(0,00%)	(0,00%)	(0,00%)
2,97 %	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
- Cooperativa	(9)	(6)	(1)	(12)
98 empresas (**)	9,18%	6,12%	1,02%	12,24%
	(75,00%)	(50,00%)	(8,33%)	(100,00%)
97,03 %	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%
"Total Empresas"	(9)	(6)	(1)	(12)
101 empresas (**)	8,91%	5,94%	0,99%	11,88%
	(75,00%)	(50,00%)	(8,33%)	(100,00%)
100,00 %	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%

(*) Empresa que trabaja por encargo.

(**) Ver tablas de "Empresas que comienzan su actividad en 1.977".

2.2. Agrupación sectorial.

Los sectores del estudio que incluyen más y menos empresas, en términos relativos, que hayan sufrido alguna huelga durante los años 1.975, 1.976 y 1.977, motivada por solidaridad con otras empresas son, respectivamente, Construcción (■) y Madera y muebles (■) en los que, respectivamente, el 30 y el 4,17 por ciento de sus empresas se han encontrado en esa situación. Por lo que se refiere a los subsectores, hemos de señalar, asimismo, a Madera y corcho (■) y a Maquinaria y bienes de equipo en los que, respectivamente, el 25 y el 14,28 por ciento de sus empresas se han encontrado en aquella situación. Y en el ámbito subsubsectorial hemos de hacer referencia a Maquinaria mecánica y Material de transporte, en los que, respectivamente, el 16,67 y el 12,50 por ciento de sus empresas se han encontrado, asimismo, en esa circunstancia.

En otro orden de cosas, los sectores que representan un mayor y menor peso, por lo que se refiere a las empresas que en el conjunto del estudio han sufrido alguna huelga por solidaridad, en los años 1.975, 1.976 y 1.977, son, por una parte, Construcción (■) y Construcciones mecánicas; en cada una de ellas se incluye al 33,33 por ciento de las empresas que en el conjunto del estudio han sufrido alguna huelga por solidaridad y, por otra, Auxiliar de la construcción (■) y Madera y muebles (■) incluyendo, cada

uno de ellos, al 11,11 por ciento de aquellas empresas. Los subsectores que suponen más y menos importancia son, respectivamente, por una parte, Maquinaría y bienes de equipo, que integra al 22,22 por ciento, y, tanto Madera y corcho (■) como Madera y muebles (■) así como Productos metálicos que incluyen, cada uno de ellos, al 11,11 por ciento. Maquinaria mecánica y Material de transporte son los únicos subsubsectores que representan algún peso en el estudio; concretamente, incluyen al 11,11 por ciento de las empresas que comentamos.

Las agrupaciones empresariales, por actividad, en las que ha tenido más y menos importancia la solidaridad como causa motivadora de los conflictos laborales, habidos durante los años 1.975, 1.976 y 1.977, son, en el ámbito sectorial, por una parte, tanto Auxiliar de la Construcción (■) como Construcción (■), así como Madera y muebles (■) en las que todas las empresas de cada uno de ellos que han sufrido algún conflicto, lo han debido a la solidaridad, y por otra, Maquinaria, aparatos y artículos eléctricos, en el que el 66,67 por ciento de las empresas que integradas en él han sufrido algún conflicto encuentran la causa en el motivo que comentamos (6); en el ámbi-

---

(6) Podemos concluir, por el dato que ofrecemos, que incluso en esta agrupación la solidaridad fué una importante causa motivadora de conflicto.

to subsectorial, por una parte, tanto Madera y corcho (■) como Maquinaria y bienes de equipo, en los que las empresas que, en cada uno de ellos, sufrieron algún conflicto lo debieron a la solidaridad y, por otra, Productos metálicos, en los que el 50 por ciento de sus empresas que sufrieron algún conflicto fué por el mismo motivo; y por último, en el ámbito subsubsectorial la solidaridad adquiere la máxima y la mínima importancia, tanto en Maquinaria mecánica como en Material de transporte, ya que todas las empresas que en cada uno de ellos sufrieron algún conflicto lo debieron a esta causa.

En otro orden de cosas, Maquinaria, aparatos y artículos eléctricos, por una parte, y Construcciones mecánicas por otra, son los sectores que poseen, respectivamente, más y menos empresas que, en términos relativos, hayan sufrido alguna huelga, durante los años 1.975, 1.976 y 1.977, por causas políticas. Concretamente, el 33,33 por ciento de las integradas en el primero y el 15 por ciento de las del segundo.

Por otra parte, son estos dos sectores citados los únicos que contienen empresas que han sufrido huelgas por causas políticas y como cada una de ellas contiene al 50 por ciento de las empresas del estudio que se encuentran en esa situación, ambos son los que representan, a la vez, más y menos peso relativo, en el estudio, en este aspecto.

En lo que se refiere al sector en el que más importancia ha tenido la política, como causa motivadora de conflicto, hemos de señalar a Maquinaria, aparatos y artículos eléctricos, pues todas las empresas de este sector que han padecido alguna huelga, entre los años 1.975, 1.976 y 1.977, la han sufrido por dicho motivo; mientras que en el que menos, y con todo no es poco, es Construcciones mecánicas, pues el 75 por ciento de sus empresas que han sufrido alguna huelga ha venido motivado por dicha causa.

Por lo que se refiere a los subsectores, Productos metálicos y Maquinaria y bienes de equipo, son las únicas agrupaciones empresariales por actividad, de su rango, que poseen empresas que hayan sufrido alguna huelga, por razones políticas, durante los años 1.975, 1.976 y 1.977, siendo, por el orden citado las que poseen, en términos relativos, más y menos de aquellas empresas; concreta y respectivamente, el 33,33 y el 7,14 por ciento de las empresas de cada uno de ellos. Son además, en el mismo orden, las que más y menos peso relativo representan en el estudio en este aspecto; el 33,33 y 16,67 por ciento de las empresas que han sufrido algún conflicto laboral, en el período de referencia, se integran, respectivamente, en el primero y en el segundo y es, nuevamente, en el mismo orden, en los que la política, como causa de conflicto laboral, ha tenido más y menos importancia, en el período de referencia; efectivamente, ha

sido el motivo de conflicto en el cien y en el 50 por ciento de las empresas que han sufrido algún conflicto, estando encuadradas, respectivamente, en cada uno de ellos.

Material de transporte es el único subsubsector que posee empresas que, durante los años 1.975, 1.976 y 1.977, hayan sufrido algún conflicto por razones de tipo político, concretamente, el 12,50 por ciento de sus empresas; siendo, por lo tanto, el subsubsector con, a la vez, más y menos peso relativo en este aspecto, ya que, como decimos más arriba, es la única agrupación por actividad de su rango que contiene empresas del estudio que están en esa circunstancia, concretamente el 16,67 por ciento de aquellas. Por otra parte, en tanto que todas las empresas que, siendo de este subsubsector, han tenido algún conflicto laboral, los han padecido por causas políticas, esta causa tiene una gran importancia en la generación de los conflictos de dicha agrupación.

NOTA.- Algunas empresas han tenido conflictos laborales por solidaridad con el ramo y por razones políticas

Número de Empresas
Porcentaje sobre número de empresas del sector.
(Porcentaje sobre total causas)
Peso de cada sector

"Sectores" (Número de Empresas) (Porcentaje sobre "Total Empresas")	Causas de los conflictos laborales habidos en los últimos años: 1.975, 1.976 y 1.977			
	Solidaridad	Política	Retraso en cobrar (*)	Total causas
- Auxiliar de la Construcción	(1)	(0)	(0)	(1)
9 empresas (**)	11,11%	0,00%	0,00%	11,11%
	(100,00%)	(0,00%)	(0,00%)	(100,00%)
8,91 %	11,11%	0,00%	0,00%	8,33%
- Madera y Corcho	(1)	(0)	(0)	(1)
4 empresas (**)	25,00%	0,00%	0,00%	25,00%
	(100,00%)	(0,00%)	(0,00%)	(100,00%)
3,96 %	11,11%	0,00%	0,00%	8,33%
- Productos Minerales no Metálicos	(0)	(0)	(0)	(0)
5 empresas (**)	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
	(0,00%)	(0,00%)	(0,00%)	(0,00%)
4,95 %	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
- Bienes de Consumo	(0)	(0)	(1)	(1)
46 empresas (**)	0,00%	0,00%	2,17%	2,17%
	(0,00%)	(0,00%)	(100,00%)	(100,00%)
45,54 %	0,00%	0,00%	100,00%	8,33%
- Alimentación	(0)	(0)	(0)	(0)
4 empresas (**)	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
	(0,00%)	(0,00%)	(0,00%)	(0,00%)
3,96 %	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%

(*) Empresa que trabaja por encargo.
(**) Ver tablas de "Empresas que comienzan su actividad en 1.977".

.- gunas empresas han tenido conflictos laborales por solidaridad con el ramo y por razones políticas

Porcentaje sobre número de empresas del sector.
(Porcentaje sobre total causas)
Peso de cada sector

"Sectores" (Número de Empresas) (Porcentaje sobre "Total Empresas")	Causas de los conflictos laborales habidos en los últimos años: 1.975, 1.976 y 1.977			
	Solidaridad	Política	Retraso en cobrar (*)	Total causas
- Calzado y Vestido	(0)	(0)	(1)	(1)
14 empresas (**)	0,00%	0,00%	7,14%	7,14%
	(0,00%)	(0,00%)	(100,00%)	(100,00%)
13,86 %	0,00%	0,00%	100,00%	8,33%
- Industrias y Productos del Cuero	(0)	(0)	(0)	(0)
1 empresa	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
	(0,00%)	(0,00%)	(0,00%)	(0,00%)
0,99 %	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
- Muebles y Auxiliares	(0)	(0)	(0)	(0)
20 empresas (**)	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
	(0,00%)	(0,00%)	(0,00%)	(0,00%)
19,80 %	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
- Papel y Editoriales	(0)	(0)	(0)	(0)
4 empresas	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
	(0,00%)	(0,00%)	(0,00%)	(0,00%)
3,96 %	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%

(*) Empresa que trabaja por encargo.

(**) Ver tablas de "Empresas que comienzan su actividad en 1.977".

... / ...

NOTA.- Algunas empresas han tenido conflictos laborales por solidaridad con el ramo y por razones políticas

(Número de Empresas)
Porcentaje sobre número de empresas del sector
(Porcentaje sobre total causas)
Peso de cada sector

"Sectores" (Número de Empresas) (Porcentaje sobre "Total Empresas")	Causas de los conflictos laborales habidos en los últimos años: 1.975, 1.976 y 1.977			
	Solidaridad	Política	Retraso en cobrar (*)	Total causas
- Papel y sus Productos	(0)	(0)	(0)	(0)
2 empresas	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
	(0,00%)	(0,00%)	(0,00%)	(0,00%)
1,98 %	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
- Imprenta, Editoriales y Afines	(0)	(0)	(0)	(0)
2 empresas	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
	(0,00%)	(0,00%)	(0,00%)	(0,00%)
1,98 %	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
- Vidrio, Cerámica y Artesanía	(0)	(0)	(0)	(0)
3 empresas	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
	(0,00%)	(0,00%)	(0,00%)	(0,00%)
2,97 %	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
- Construcción	(3)	(0)	(0)	(3)
10 empresas (**)	30,00%	0,00%	0,00%	30,00%
	(100,00%)	(0,00%)	(0,00%)	(100,00%)
9,90 %	33,33%	0,00%	0,00%	25,00%

(*) Empresa que trabaja por encargo.

(**) Ver tablas de "Empresas que comienzan su actividad en 1.977".

... / ...

... ...

NOTA.- Algunas empresas han tenido conflictos laborales por solidaridad con el ramo y por razones políticas

(Número de Empresas)
Porcentaje sobre número de empresas del sector
(Porcentaje sobre total causas)
Peso de cada sector

"Sectores" (Número de Empresas) (Porcentaje sobre "Total Empresas")	Causas de los conflictos laborales habidos en los últimos años: 1.975, 1.976 y 1.977			
	Solidaridad	Política	Retraso en cobrar (*)	Total causas
- Construcciones Mecánicas	(3)	(3)	(0)	(4)
20 empresas	15,00%	15,00%	0,00%	20,00%
	(75,00%)	(75,00%)	(0,00%)	(100,00%)
18,80 %	33,33%	50,00%	0,00%	33,33%
- Maquinaria y Bienes de Equipo	(2)	(1)	(0)	(2)
14 empresas	14,28%	7,14%	0,00%	14,28%
	(100,00%)	(50,00%)	(0,00%)	(100,00%)
13,86 %	22,22%	16,67%	0,00%	16,67%
- Maquinaria Mecánica	(1)	(0)	(0)	(1)
6 empresas	16,67%	0,00%	0,00%	16,67%
	(100,00%)	(0,00%)	(0,00%)	(100,00%)
5,94 %	11,11%	0,00%	0,00%	8,33%
- Material de Transporte	(1)	(1)	(0)	(1)
8 empresas	12,50%	12,50%	0,00%	12,50%
	(100,00%)	(100,00%)	(0,00%)	(100,00%)
7,92 %	11,11%	16,67%	0,00%	8,33%

(*) Empresa que trabaja por encargo.

(**) Ver tablas de "Empresas que comienzan su actividad en 1.977".

... / ...

NOTA.- Algunas empresas han tenido conflictos laborales por solidaridad con el ramo y por razones políticas

Porcentaje sobre número de empresas del sector
(Porcentaje sobre total causas)
Peso de cada sector

"Sectores" (Número de Empresas) (Porcentaje sobre "Total Empresas")	Causas de los conflictos laborales habidos en los últimos años: 1.975. 1.976 y 1.977			
	Solidaridad	Política	Retraso en cobrar (*)	Total causas
- Productos Metálicos	(1)	(2)	(0)	(2)
6 empresas	16,67%	33,33%	0,00%	33,33%
	(50,00%)	(100,00%)	(0,00%)	(100,00%)
5,94 %	11,11%	33,33%	0,00%	16,67%
- Madera y Muebles	(1)	(0)	(0)	(1)
24 empresas (**)	4,17%	0,00%	0,00%	4,17%
	(100,00%)	(0,00%)	(0,00%)	(100,00%)
23,76 %	11,11%	0,00%	0,00%	8,33%
- Maquinaria, Aparatos y Artículos Eléctricos	(2)	(3)	(0)	(3)
9 empresas	22,22%	33,33%	0,00%	33,33%
	(66,67%)	(100,00%)	(0,00%)	(100,00%)
8,91 %	22,22%	50,00%	0,00%	25,00%
- Derivados Químicos	(0)	(0)	(0)	(0)
2 empresas	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
	(0,00%)	(0,00%)	(0,00%)	(0,00%)
1,98 %	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%

(*) Empresa que trabaja por encargo.

(**) Ver tablas de "Empresas que comienzan su actividad en 1.977".

... / ...

NOTA.- Algunas empresas han tenido conflictos laborales por solidaridad con el ramo y por razones políticas

(Número de Empresas)
Porcentaje sobre número empresas del sector
(Porcentaje sobre total causas)
Peso de cada sector

"Sectores" (Número de Empresas) (Porcentaje sobre "Total Empresas")	Causas de los conflictos laborales habidos en los últimos años: 1.975, 1.976 y 1.977			
	Solidaridad	Política	Retraso en cobrar (*)	Total causas
- Textiles	(0)	(0)	(0)	(0)
1 empresa	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
	(0,00%)	(0,00%)	(0,00%)	(0,00%)
0,99 %	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
- Transporte	(0)	(0)	(0)	(0)
4 empresas	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
	(0,00%)	(0,00%)	(0,00%)	(0,00%)
3,96 %	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
- Transporte Viajeros	(0)	(0)	(0)	(0)
3 empresas (**)	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
	(0,00%)	(0,00%)	(0,00%)	(0,00%)
2,97 %	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
- Transporte Mercancías	(0)	(0)	(0)	(0)
1 empresa (**)	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
	(0,00%)	(0,00%)	(0,00%)	(0,00%)
0,99 %	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%

(*) Empresa que trabaja por encargo.

(**) Ver tablas de "Empresas que comienzan su actividad en 1.977".

... / ...

... / ...

NOTA.- Algunas empresas han tenido conflictos laborales por solidaridad con el ramo y por razones políticas

(Número de Empresas)
Porcentaje sobre número empresas del sector
(Porcentaje sobre total causas)
Peso de cada sector

"Sectores" (Número de Empresas) (Porcentaje sobre "Total Empresas")	Causas de los conflictos laborales habidos en los últimos años: 1.975, 1.976 y 1.977			
	Solidaridad	Política	Retraso en cobrar (*)	Total causas
"Total Empresas"	(9)	(6)	(1)	(12)
101 empresas (**)	8,91%	5,94%	0,99%	11,88%
	(75,00%)	(50,00%)	(8,33%)	(100,00%)
100,00 %	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%

(*) Empresa que trabaja por encargo.

(**) Ver tablas de "Empresas que comienzan su actividad en 1.977".

2.3. Agrupación regional.

Tan sólo son cinco las regiones españolas que ubican "comunidades humanas de trabajo" que han sufrido alguna huelga, durante los años 1.975, 1.976 y 1.977, por solidaridad y/o razones políticas, de forma que existe una gran concentración geográfica en este aspecto.

Navarra es la que posee más empresas, en términos relativos, que hayan sufrido alguna huelga por una y otra causa; concretamente, el 33,33 por ciento para ambas causas.

La región que ubica menos "comunidades humanas de trabajo", en términos relativos, que hayan sufrido alguna huelga durante el período de referencia por solidaridad es Andalucía (*), con el 4,55 por ciento de sus empresas en esa situación, y por causas políticas el País Vasco, con el 31,25 por ciento, lo que, de todas formas, representa una cifra considerable.

Tan sólo el País Vasco y Navarra ubican "comunidades humanas de trabajo" que hayan sufrido alguna huelga por causas políticas, siendo, por este orden, las que poseen más y menos peso relativo en el estudio, a este respecto. De forma que, el 83,37 por ciento de las empresas del estudio que han sufrido algún conflicto durante los años 1.975, 1.976 y

1.977 por causas políticas se ubican en la primera, y el 16,67 por ciento restante en la segunda. Sin embargo, la política como causa motivadora de huelgas tiene más importancia en las empresas ubicadas en Navarra, que en las del País Vasco, ya que todas las empresas de la primera región que han sufrido algún conflicto encuentran su justificación en la política, mientras que esto ocurre con el 83,33 por ciento de las que estando ubicadas en el País Vasco han sufrido algún conflicto laboral; con todo no podemos considerar, a la vista de este dato, que sea una causa de poca importancia en esta última región.

En otro orden de cosas, las empresas ubicadas en el País Vasco, por una parte, y las ubicadas tanto en Andalucía(*), como en Madrid(*) así como en Navarra, por otra, son las agrupaciones empresariales por regiones que representan, respectivamente, un mayor y menor peso relativo en el estudio, en cuanto a empresas que han sufrido, durante los años 1.975, 1.976 y 1.977, alguna huelga motivada por solidaridad; concretamente, la primera región ubica al 44,44 por ciento de esas empresas y todas cada una de las demás regiones citadas al 11,11 por ciento.

Las agrupaciones de "comunidades humanas de trabajo" por regiones en las que la solidaridad como motivación de los conflictos laborales habidos, en el periodo de referen-

cia, ha tenido más y menos importancia son, respectivamente, por una parte, tanto Andalucía (■), como Cataluña (■), así como Madrid (■) y Navarra, y por otra, el País Vasco. Concretamente, todas las empresas que, estando ubicadas en todas y cada una de las primeras regiones, han sufrido alguna huelga, en aquel periodo lo han debido a la solidaridad y ésto ha ocurrido con el 66,67 por ciento de las empresas que, estando ubicadas en el País Vasco, han sufrido algún conflicto laboral; de aquí que la solidaridad ha sido una importante causa motivadora de huelgas.

Podemos afirmar, a la vista de los datos anteriores, que son Navarra y el País Vasco las únicas regiones que ubican "comunidades humanas de trabajo" que han padecido, durante los años 1.975, 1.976 y 1.977, algún conflicto laboral por las dos causas que comentamos.

NOTA.- Algunas empresas han tenido conflictos laborales por solidaridad con el ramo y por razones políticas.

(Número de Empresas)
Porcentaje sobre número empresas de la región
(Porcentaje sobre total causas)
Peso de cada región

"Regiones" (Número de Empresas) (Porcentaje sobre "Total Empresas")	Causas de los conflictos laborales habidos en los últimos años: 1.975, 1.976 y 1.977			
	Solidaridad	Política	Retraso en cobrar (*)	Total causas
- Andalucía	(1)	(0)	(0)	(1)
22 empresas (**)	4,55%	0,00%	0,00%	4,55%
	(100,00%)	(0,00%)	(0,00%)	(100,00%)
21,78 %	11,11%	0,00%	0,00%	8,33%
- Asturias	(0)	(0)	(0)	(0)
3 empresas	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
	(0,00%)	(0,00%)	(0,00%)	(0,00%)
2,97 %	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
- Baleares	(0)	(0)	(0)	(0)
1 empresas	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
	(0,00%)	(0,00%)	(0,00%)	(0,00%)
0,99 %	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
- Canarias	(0)	(0)	(0)	(0)
3 empresas	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
	(0,00%)	(0,00%)	(0,00%)	(0,00%)
2,97 %	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%

(*) Empresa que trabaja por encargo.

(**) Ver tablas de "Empresas que comienzan su actividad en 1.977".

... / ...

... / ...

NOTA.- Algunas empresas han tenido conflictos laborales por solidaridad con el ramo y por razones políticas

(Número de Empresas)
Porcentaje sobre número empresas de la región
(Porcentaje sobre total causas)
Peso de cada región

"Regiones" (Número de Empresas) (Porcentaje sobre "Total Empresas")	Causas de los conflictos laborales habidos en los últimos años: 1.975, 1.976 y 1.977			
	Solidaridad	Política	Retraso en cobrar (*)	Total causas
- Castellano-Manchega	(0)	(0)	(0)	(0)
5 empresas	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
	(0,00%)	(0,00%)	(0,00%)	(0,00%)
4,95 %	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
- Castilla y León	(0)	(0)	(0)	(0)
8 empresas (**)	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
	(0,00%)	(0,00%)	(0,00%)	(0,00%)
7,92 %	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
- Cataluña	(2)	(0)	(0)	(2)
12 empresas (**)	16,67%	0,00%	0,00%	16,67%
	(100,00%)	(0,00%)	(0,00%)	(100,00%)
11,88 %	22,22%	0,00%	0,00%	16,67%
- Extremadura	(0)	(0)	(1)	(1)
7 empresas (**)	0,00%	0,00%	14,29%	14,29%
	(0,00%)	(0,00%)	(100,00%)	(100,00%)
6,93 %	0,00%	0,00%	100,00%	8,33%

(*) Empresa que trabaja por encargo.

(**) Ver tablas de "Empresas que comienzan su actividad en 1.977".

... / ...

... / ...

NOTA.- Algunas empresas han tenido conflictos laborales por solidaridad con el ramo y por razones políticas

(Número de Empresas)
Porcentaje sobre número empresas de la región
(Porcentaje sobre total causas)
Peso de cada región

"Regiones" (Número de Empresas) (Porcentaje sobre "Total Empresas")	Causas de los conflictos laborales habidos en los últimos años: 1.975, 1.976 y 1.977			
	Solidaridad	Política	Retraso en cobrar (*)	Total causas
- Galicia	(0)	(0)	(0)	(0)
4 empresas (**)	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
	(0,00%)	(0,00%)	(0,00%)	(0,00%)
3,96 %	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
- Madrid	(1)	(0)	(0)	(1)
6 empresas (**)	16,67%	0,00%	0,00%	16,67%
	(100,00%)	(0,00%)	(0,00%)	(100,00%)
5,94 %	11,11%	0,00%	0,00%	8,33%
- Murcia	(0)	(0)	(0)	(0)
2 empresas	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
	(0,00%)	(0,00%)	(0,00%)	(0,00%)
1,98 %	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
- Navarra	(1)	(1)	(0)	(1)
3 empresas	33,33%	33,33%	0,00%	33,33%
	(100,00%)	(100,00%)	(0,00%)	(100,00%)
2,97 %	11,11%	16,67%	0,00%	8,33%

(*) Empresa que trabaja por encargo.

(**) Ver tablas de "Empresas que comienzan su actividad en 1.977". ... / ...

... ...

NOTA.- Algunas empresas han tenido conflictos laborales por solidaridad con el ramo y por razones políticas

(Número de Empresas)
Porcentaje sobre número empresas de la región
(Porcentaje sobre total causas)
Peso de cada región

"Regiones" (Número de Empresas) (Porcentaje sobre "Total Empresas")	Causas de los conflictos laborales habidos en los últimos años: 1.975, 1.976 y 1.977			
	Solidaridad	Política	Retraso en cobrar (*)	Total causas
- País Valenciano	(0)	(0)	(0)	(0)
6 empresas (**)	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
	(0,00%)	(0,00%)	(0,00%)	(0,00%)
5,94 %	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
- País Vasco	(4)	(5)	(0)	(6)
16 empresas	25,00%	31,25%	0,00%	37,50%
	(66,67%)	(83,33%)	(0,00%)	(100,00%)
15,84 %	44,44%	83,33%	0,00%	50,00%
- Rioja	(0)	(0)	(0)	(0)
3 empresas	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
	(0,00%)	(0,00%)	(0,00%)	(0,00%)
2,97 %	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
"Total Empresas"	(9)	(6)	(1)	(12)
101 empresas (**)	8,91%	5,94%	0,99%	11,88%
	(75,oo%)	(50,00%)	(8,33%)	(100,00%)
100,00 %	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%

(*) Empresa que trabaja por encargo.

(**) Ver tablas de "Empresas que comienzan su actividad en 1.977".

2.4. Agrupación por tamaños.

El grupo empresarial por tamaño, para cada criterio, en el que hay más empresas, en términos relativos, que hayan sufrido, durante los años 1.975, 1.976 y 1.977, alguna huelga motivada por la solidaridad, es el de las medianas empresas, según las ventas netas o el de las grandes, según los tres criterios restantes utilizados en el estudio; concretamente el 50 por ciento de las grandes según los recursos propios y el activo total bruto, el 36,36 por ciento de las medianas según las ventas netas y el 33,33 por ciento de las grandes según el número de trabajadores. Mientras que son las pequeñas (*) empresas, sea cual sea el criterio que utilicemos, y para cada uno de ellos, la agrupación por tamaño, que posee menos empresas en esa circunstancia, concretamente el 3,70; 4,60; 4,71 y 4,94 por ciento, según y respectivamente, el activo total bruto, las ventas netas, los recursos propios y el número de trabajadores.

Por otra parte, las grandes empresas, según el número de trabajadores, con un 66,67 por ciento; o según las ventas netas, con un 33,33 por ciento; o las medianas, según el activo total bruto, con un 31,25 por ciento; o bien tanto las medianas como las grandes, según los recursos propios, con un 25 por ciento, es la agrupación de empresas por tamaño, para cada criterio, que posee más empresas que, durante los

años 1.975, 1.976 y 1.977, hayan sufrido alguna huelga por razones de tipo político. Son, sin embargo, las grandes empresas, según el activo total bruto, con un 25 por ciento, o bien las pequeñas (■), según los tres criterios restantes, la agrupación empresarial por tamaño, para cada criterio, que posee menos empresas que se han encontrado en aquella situación; concretamente el 2,30; 2,35 y 2,47 por ciento de las pequeñas (■) empresas, según y respectivamente, las ventas netas, los recursos propios y el número de trabajadores.

En otro orden de cosas, en tanto que el 44,44 por ciento de las empresas que, en el conjunto del estudio, sufrieron, durante los años 1.975, 1.976 y 1.977, alguna huelga motivada por solidaridad son pequeñas (■) y/o medianas, según el número de trabajadores y las ventas netas y/o pequeñas (■) según los recursos propios y/o medianas, según el activo total bruto, es cada una de estas agrupaciones empresariales, por tamaño, para cada criterio, la que más peso relativo representa en el estudio. La que menos es la de las grandes, para cualquiera de los criterios, ya que el 11,11 y el 22,22 por ciento de aquellas empresas son grandes según y respectivamente, tanto el número de trabajadores como las ventas netas, por una parte, y según los otros dos criterios por la otra.

En tanto que ninguna mediana empresa según el número

de trabajadores ha sufrido alguna huelga por motivos políticos, durante el período de referencia, y, por otra parte, en tanto que el 33,33 por ciento de las empresas que, en ese período, han sufrido alguna huelga por causas políticas son tanto pequeñas (■) como grandes según dicho criterio, estas dos agrupaciones empresariales por tamaño, para este criterio, son las que representan, a la vez, un mayor y menor peso relativo en este aspecto en el estudio. Por lo que se refiere a las agrupaciones empresariales por tamaño, según los otros tres criterios, podemos afirmar que, para cualquiera de ellos, la de las medianas y la de las grandes son las que, para cada criterio, poseen, respectivamente, el mayor y menor peso relativo; concretamente el 83,33 y el 50 por ciento de las empresas del estudio que, en el período de referencia, han estado alguna vez en huelga por motivos políticos, son medianas, según y respectivamente, el activo total bruto y tanto los recursos propios como las ventas netas, y el 16,67 por ciento de aquéllas, son grandes, según todos y cada uno de estos tres criterios.

Por último, destacaremos las agrupaciones empresariales, por tamaño, para cada uno de los criterios, en los que, en el período de referencia, ha tenido más y menos importancia la solidaridad y la política como causas motivadoras de huelgas.

Así, es en el colectivo de las medianas, según el número de trabajadores, o en el de las grandes, según cualquiera de los tres criterios restantes, en el que más importancia ha tenido la solidaridad, ya que todas las empresas, de cada una de esas agrupaciones, que han estado en huelga, tienen por causa la que analizamos en este párrafo. Mientras que, en el de las grandes, según el número de trabajadores, o en el de las pequeñas (■), según tanto los recursos propios como las ventas netas, o en el de las medianas según el activo total bruto es en el que, por cada criterio, la solidaridad tuvo menos importancia como causa motivadora de conflicto; de todas formas es una causa a tener en consideración, ya que el 50 y el 66,67 por ciento de las empresas que habiendo estado alguna vez en huelga, en el periodo de referencia, siendo, respectivamente, de la primera y de cada una de las otras tres agrupaciones citadas, la han tenido como origen de conflicto laboral.

Por otra parte, en tanto que el cien, 83,33 y 75 por ciento de las empresas que habiendo tenido alguna huelga, en el periodo de referencia, son, respectivamente, grandes, según tanto el número de trabajadores como las ventas netas, medianas, según el activo total bruto, y medianas, según los recursos propios, han tenido como origen razones de tipo político, es en esta agrupación empresarial por tamaño, para cada criterio, en la que más importancia ha tenido

esta causa de conflicto.

Por otra parte, el colectivo de las grandes según el activo total bruto o en el de las pequeñas(*) para cualquiera de los tres criterios restantes es en el que, para cada criterio, ha tenido menos importancia la política como motivadora de conflictos laborales; efectivamente, el 50 y el 33,33 por ciento de las empresas que, siendo respectivamente, de cada una de las agrupaciones citadas, han sufrido algún conflicto laboral durante el período de referencia, lo han sufrido por razones de tipo político.

NOTA.- Algunas empresas han tenido conflictos laborales por solidaridad con el ramo y por razones políticas

(Número de Empresas)
Porcentaje sobre número empresas del tamaño
(Porcentaje sobre total causas)
Peso de cada tamaño

"Número de Trabajadores" (Número de Empresas) (Porcentaje sobre "Total Empresas")	Causas de los conflictos laborales habidos en los últimos años: 1.975, 1.976 y 1.977			
	Solidaridad	Política	Retraso en cobrar (*)	Total causas
- Menos de 100	(4)	(2)	(1)	(6)
81 empresas (**)	4,94%	2,47%	1,23%	7,41%
	(66,67%)	(33,33%)	(16,67%)	(100,00%)
80,19 %	44,44%	33,33%	100,00%	50,00%
- De 100 a 500	(4)	(0)	(0)	(4)
17 empresas	23,53%	0,00%	0,00%	23,53%
	(100,00%)	(0,00%)	(0,00%)	(100,00%)
16,83 %	44,44%	0,00%	0,00%	33,33%
- Más de 500	(1)	(2)	(0)	(2)
3 empresas	33,33%	66,67%	0,00%	66,67%
	(50,00%)	(100,00%)	(0,00%)	(100,00%)
2,97 %	11,11%	33,33%	0,00%	16,67%
- "Total Empresas"	(9)	(6)	(1)	(12)
101 empresas (**)	8,91%	5,94%	0,99%	11,88%
	(75,00%)	(50,00%)	(8,33%)	(100,00%)
100,00 %	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%

(*) Empresa que trabaja por encargo.

(**) Ver tablas de "Empresas que comienzan su actividad en 1.977".

NOTA.- Algunas empresas han tenido conflictos laborales por solidaridad con el ramo y por razones políticas

(Número de Empresas)
Porcentaje sobre número empresas del tamaño
(Porcentaje sobre total causas)
Peso de cada tamaño

"Recursos Propios" (En millones de pesetas) (Número de Empresas) (Porcentaje sobre "Total Empresas")	Causas de los conflictos laborales habidos en los últimos años: 1.975, 1.976 y 1.977			
	Solidaridad	Política	Retraso en cobrar (*)	Total causas
- Menos de 100	(4)	(2)	(1)	(6)
85 empresas (**)	4,71%	2,35%	1,18%	7,06%
	(66,67%)	(33,33%)	(16,67%)	(100,00%)
84,16 %	44,44%	33,33%	100,00%	50,00%
- De 100 a 500	(3)	(3)	(0)	(4)
12 empresas	25,00%	25,00%	0,00%	33,33%
	(75,00%)	(75,00%)	(0,00%)	(100,00%)
11,88 %	33,33%	50,00%	0,00%	33,33%
- Más de 500	(2)	(1)	(0)	(2)
4 empresas	50,00%	25,00%	0,00%	50,00%
	(100,00%)	(50,00%)	(0,00%)	(100,00%)
3,96 %	22,22%	16,67%	0,00%	16,67%
"Total Empresas"	(9)	(6)	(1)	(12)
101 empresas (**)	8,91%	5,90%	0,99%	11,88%
	(75,00%)	(50,00%)	(8,33%)	(100,00%)
100,00 %	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%

(*) Empresa que trabaja por encargo.

(**) Ver tablas de "Empresas que comienzan su actividad en 1.977".

NOTA.- Algunas empresas han tenido conflictos laborales por solidaridad con el ramo y por razones políticas

(Número de Empresas)
Porcentaje sobre número empresas del tamaño
(Porcentaje sobre total causas)
Peso de cada tamaño

"Ventas Netas" (En millones de pesetas) (Número de Empresas) (Porcentaje sobre "Total Empresas")	Causas de los conflictos laborales habidos en los últimos años: 1.975, 1.976 y 1.977			
	Solidaridad	Política	Retraso en cobrar (*)	Total causas
- Menos de 250	(4)	(2)	(1)	(6)
87 empresas (**)	4,60%	2,30%	1,15%	6,70%
	(66,67%)	(33,33%)	(16,67%)	(100,00%)
86,14 %	44,44%	33,33%	100,00%	50,00%
- De 250 a 1.000	(4)	(3)	(0)	(5)
11 empresas	36,36%	27,27%	0,00%	45,45%
	(80,00%)	(60,00%)	(0,00%)	(100,00%)
10,89 %	44,44%	50,00%	0,00%	41,67%
- Más de 1.000	(1)	(1)	(0)	(1)
3 empresas	33,33%	33,33%	0,00%	33,33%
	(100,00%)	(100,00%)	(0,00%)	(100,00%)
2,97 %	11,11%	16,67%	0,00%	8,33%
"Total Empresas"	(9)	(6)	(1)	(12)
101 empresas (**)	8,91%	5,94%	0,99%	11,88%
	(75,00%)	(50,00%)	(8,33%)	(100,00%)
100,00 %	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%

(*) Empresa que trabaja por encargo.

** 1 de "Em resas ue comienzan su actividad en 1.977".

NOTA.- Algunas empresas han tenido conflictos laborales por solidaridad con el ramo y por razones políticas

(Número de Empresas)
Porcentaje sobre número empresas del tamaño
(Porcentaje sobre total causas)
Peso de cada tamaño

"Activo Total Bruto" (En millones de pesetas) (Número de Empresas) (Porcentaje sobre "Total Empresas")	Causas de los conflictos laborales habidos en los últimos años: 1.975, 1.976 y 1.977			
	Solidaridad	Política	Retraso en cobrar (*)	Total causas
- Menos de 100	(3)	(0)	(1)	(4)
81 empresas (**)	3,70%	0,00%	1,23%	4,94%
	(75,00%)	(0,00%)	(25,00%)	(100,00%)
80,19 %	33,33%	0,00%	100,00%	33,33%
- De 100 a 1.000	(4)	(5)	(0)	(6)
16 empresas	25,00%	31,25%	0,00%	37,50%
	(66,67%)	(83,33%)	(0,00%)	(100,00%)
15,84 %	44,44%	83,33%	0,00%	50,00%
- Más de 1.000	(2)	(1)	(0)	(2)
4 empresas	50,00%	25,00%	0,00%	50,00%
	(100,00%)	(50,00%)	(0,00%)	(100,00%)
3,96 %	22,22%	16,67%	0,00%	16,67%
"Total Empresas"	(9)	(6)	(1)	(12)
101 empresas (**)	8,91%	5,94%	0,99%	11,88%
	(75,00%)	(50,00%)	(8,33%)	(100,00%)
100,00 %	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%

(*) Empresa que trabaja por encargo.

(**) Ver tablas de "Empresas que comienzan su actividad en 1.977".

Parte VI - Aspectos tecnológicos y de promoción.

Capítulo 25 - Porcentaje de beneficios destinados a promoción y formación de personal.

1. Metodología.

Hemos obtenido, de la pregunta 11 del cuestionario (1), el porcentaje de beneficios que cada una de las empresas del estudio dedica a promoción y formación del personal. Sin embargo, como hemos tratado a las empresas por agrupaciones, ha sido preciso obtener el porcentaje que, por término medio, dedica cada una de ellas a ese fin; este dato se ha calculado dividiendo, la suma de porcentajes destinados en cada empresa del grupo considerado, por el número de empresas que lo componen.

Además se presenta el porcentaje máximo y mínimo detectados para cada grupo de empresas, con el fin de ofrecer información: a) del campo de variación que existe en este punto; b) dar idea, por otra parte, de hasta que punto el porcentaje medio es representativo y c) por último, destacar aquellas agrupaciones empresariales en las que se incluyen las empresas que más (y menos) dedican de sus beneficios al destino que estudiamos aquí.

---

(1) Véase el punto 2, "Cuestionario", del capítulo 38.

En otro orden de cosas, se ha obtenido, la importancia relativa que representa cada agrupación en el estudio; este dato viene medido por el porcentaje que, sobre el total -destinado a promoción y formación de personal en todas las empresas del estudio-, representa lo destinado en cada colectivo de empresas. De esta forma, podemos conocer cuales son los conjuntos de empresas -definidas según los criterios establecidos para cada tipo de agrupación- que más -y menos- importancia tienen, respecto de los otros, en el tema que nos ocupa.

Por último, esta tabla ofrece para cada agrupación de empresas, el porcentaje de beneficio que se destina a la formación y promoción de cada uno de los trabajadores.

Este dato se obtiene al poner en relación la suma de dichos porcentajes para todas las empresas del colectivo y el número total de trabajadores del citado grupo. De esta forma, cada una de las empresas de cada agrupación, está ponderada según la importancia que realmente tiene, para cada uno de los dos parámetros que tratamos aquí.

NOTA: Las agrupaciones empresariales que contienen empresas que han comenzado su actividad en 1.977 están señaladas con un asterisco.

2. Análisis.

2.1. Total empresas y agrupación por tipo de empresa.

Total empresas.

Para el conjunto de las 101 empresas (*) que han formado parte del estudio, podemos concluir, que el 5,5 por ciento de sus beneficios se destinan, por término medio, a la promoción y formación de sus trabajadores, y que el 0,051 por ciento de éstos, se destinan con el mismo fin para cada trabajador.

La representatividad del primer dato comentado, viene condicionada, por el hecho de que existe una empresa que destina hasta el 33 por ciento, mientras que otras, por no tener beneficios, por no considerar una inversión suficientemente rentable, o porque la política de la empresa no lo considera oportuno, no destinan nada. De aquí que la representatividad del porcentaje medio no sea muy alta.

Agrupación por tipo de empresa.

Tanto las C.P.I.(*) como las S.A.L. destinan, por término medio, porcentajes similares al fin que analizamos. Efectivamente, las primeras dedican el 5,51 por ciento de sus beneficios, mientras que las S.A.L. atienden ese objetivo con un 5 por ciento.

Sin embargo, la representatividad de esos datos es suficientemente alto en el caso de las S.A.L., ya que la oscilación entre estas empresas va desde un 11 por ciento, hasta no dedicar nada. Las C.P.I.(■) por su parte, tienen un intervalo de variación tan grande, como el que hemos visto para el conjunto de las empresas del estudio, de donde cabe concluir una baja representatividad.

El porcentaje de beneficios destinado a cada trabajador es, por término medio, de un 0,054 por ciento en las C.P.I.(■), mientras que las S.A.L. destinan, tan sólo, un 0,017 por ciento, de donde cabe concluir, que cada trabajador de una cooperativa está, por término medio, tres veces más atendido, en el aspecto que analizamos, a igualdad de beneficios, que el de una S.A.L.

Por último, hemos de señalar que son las C.P.I.(■) las que más peso tienen en el estudio, respecto al esfuerzo en promocionar y formar a sus trabajadores. Concretamente, el 97,30 por ciento del total de beneficios que se destinan a aquel fin se lleva a cabo en las C.P.I.(■), mientras que, tan sólo, el 2,70 por ciento de aquéllos los destinan las S.A.L.

Porcentaje de beneficios destinados a Promoción y Formación de Personal

"Tipo de Empresa" (Número de Empresas) (Porcentaje sobre "Total Empresas")	Peso de cada tipo	(Máximo observado) Medio (Mínimo observado)	Porcentaje beneficios por trabajador
- Sociedad Anónima Laboral 3 empresas 2,97 %	2,70%	(10) 5,00 (0)	0,017
- Cooperativa 98 empresas (*) 97,03 %	97,30%	(33) 5,51 (0)	0,054
"Total Empresas" 101 empresas (*) 100,00 %	100,00%	(33) 5,50 (0)	0,051

(*) Ver tabla de "Empresas que comienzan su actividad en 1.977".

2.2. Agrupación sectorial.

Por lo que a los sectores establecidos se refiere, es el Textil el que, por término medio, se ocupa más de la promoción y formación de su personal, dedicando hasta un 10 por ciento de sus beneficios a ese fin; con todo, dado que este sector agrupa a una sola persona, y podría ser poco representativo, nos vemos en la obligación de destacar a Maquinaria, aparatos y artículos eléctricos que es, por término medio, el que, en segundo lugar, se destaca en el tema analizado; dedica el 8,11 por ciento.

En el lado opuesto, Auxiliar de la construcción (*) es el que menos dedica, por término medio, a la promoción y formación de sus trabajadores, con tan sólo, un 0,33 por ciento de sus beneficios; así como el que menos porcentaje de sus beneficios destina a cada uno de sus trabajadores, concretamente, el 0,02 por ciento. Podemos encontrar justificación a este hecho, ya que es un sector con empresas en fase de afianzamiento que precisan todos los recursos posibles para este fin.

Sin embargo, el porcentaje medio de beneficios dedicado a promoción y formación de personal en este sector, es junto con el que se ofrece en la tabla para el sector Derivados químicos, los más -indirectamente- representativos -excepción hecha del sector Textil que sólo incluye a una empresa-, ya que el campo de variación de ese dato

en dichos sectores es el más pequeño de todos, y oscila desde uno a cero; mientras que en Construcciones mecánicas su campo de variación es el más grande, oscilando entre una empresa que destina el 33 por ciento hasta otra que no se ocupa de este tema.

El sector Textil es, por otra parte, el que más parte de sus beneficios destina a la promoción de cada uno de sus trabajadores siendo, por término medio, de un 0,333 por ciento; con todo, y a tenor de lo expuesto más arriba para este sector, nos vemos obligados a considerar al que ocupa el segundo lugar del estudio, que es el sector de Transporte(*), en el que ese dato toma el valor 0,288.

Por último, Bienes de consumo (*), es, sobre el total de empresas, el que más porcentaje de beneficios ha destinado a este tema, concretamente los trabajadores de este sector han sido beneficiarios, para su formación y promoción, del 42,34 por ciento de los beneficios totales destinados a ese fin. En el lado opuesto, se encuentra el sector de Derivados químicos, ya que sólo el 0,18 por ciento de los beneficios destinados a promoción se han ocupado de este sector.

Descendiendo al nivel de desagregación subsectorial, y sin tomar en consideración Industrias y productos del cuero y Productos minerales no metálicos (*) -en los que

ninguna de sus empresas se ha ocupado del tema que analizamos en estas páginas-, es Madera y corcho (■) el que menos porcentaje de los beneficios,por término medio, dedica a la formación de sus trabajadores; sólo un 0,75 por ciento, si bien, este dato es el más representativo de todos (2) -en el ámbito de los subsectores y exceptuando el Transporte de mercancías (■) que sólo tiene una empresa-.

Por último, Madera y corcho (■) es, también, el subsector que menor peso tiene en el estudio, concretamente el 0,54 por ciento del total de porcentaje de beneficios corresponde a este colectivo empresarial.

Los subsectores del Transporte son los que ocupan la cabeza y la cola en esfuerzo dedicado a promoción y formación de cada uno de sus trabajadores. Efectivamente, el 1,25 por ciento de los beneficios se dedica, por término medio, a cada trabajador en Transporte de mercancías (■), aunque integra una sola empresa que comienza su actividad en el ejercicio a que viene referido al estudio; mientras que, Transporte de viajeros dedica, tan sólo, el 0,017 por ciento de sus resultados a este fin. A este respecto hemos de destacar que en este subsector se encuadran empresas con pérdidas, de forma que el esfuerzo en este sentido, obviamente, no puede haber sido grande.

---

(2) Su campo de variación es el más pequeño habiendo encontrado una empresa que dedica el uno por ciento, y otra que no se ocupa del tema.

Vidrio, cerámica y artesanía es el subsector que, por término medio, más dedica a la formación de sus trabajadores, alcanzando hasta un 13,33 por ciento.

Muebles y auxiliares (*) es, por su parte, el que más importancia tiene en este tema, el 23,78 por ciento del total de porcentajes de beneficios destinados a la promoción corresponde a este subsector.

Por último, hemos de destacar que la representatividad del porcentaje que, por término medio, se destina en Maquinaria y bienes de equipo es la menor, ya que incluye una empresa que destina hasta el 33 por ciento de sus beneficios, mientras que otra no toma en consideración -al menos destinando parte de sus beneficios- el asunto que nos ocupa.

Entrando en el ámbito de los subsubsectores, Material de transporte es en el que más variación se produce -el mismo intervalo del que hemos hablado para Maquinaria y bienes de equipo-, de forma que aunque es el que más esfuerzo dedica, por término medio, a la promoción de sus trabajadores -8,75 por ciento- este dato es el menos representativo de los que aparecen en la tabla para los subsectores.

Con todo, este subsubsector ocupa la cabeza de las

agrupaciones empresariales de su rango respecto al peso que cada una de ellas tiene, sobre el porcentaje total de beneficios destinados a la promoción del personal en todas las empresas. En efecto, el 12,61 por ciento del porcentaje total de beneficios destinado a la promoción y formación de los trabajadores corresponde a este subsector.

El subsubsector Maquinaria mecánica dedica, por término medio, el 3,67 por ciento de sus beneficios a la promoción de sus trabajadores. Esta cifra le coloca a la cola de las agrupaciones empresariales por actividad en ese rango; sin embargo, es el dato más representativo -si excluimos Imprenta, editoriales y afines en el que ninguna de sus empresas dedica nada de sus beneficios a la promoción de sus trabajadores-, ya que el intervalo de variación de los porcentajes destinados a la promoción entre sus empresas es el más pequeño, variando desde una empresa que llega a destinar hasta un 10 por ciento, hasta otra que no destina nada.

En otro orden de cosas, hemos de volver a destacar al mismo subsubsector Maquinaria mecánica porque es el que menos porcentaje dedica, por término medio, a cada uno de sus trabajadores -tan sólo el 0,041 por ciento-, sin embargo, en el lado opuesto, encontramos que, por término medio, el 0,75 por ciento de los beneficios de las empresas

del subsubsector Papel y sus productos se dedican a la promoción y formación de cada uno de sus trabajadores.

Con todo, el último colectivo citado es el que menor importancia representa en el estudio, en relación con los demás subsubsectores, ya que, tan sólo, el 2,16 por ciento del total de beneficios destinados al fin analizado corresponden a las empresas que están encuadradas en Papel y sus productos.

Porcentaje de beneficios destinados a Promoción y Formación de Personal

"Sectores" (Número de Empresas) (Porcentaje sobre "Total Empresas")	Peso de cada sector	(Máximo observado) Medio (Mínimo observado)	Porcentaje beneficios por trabajador
- Auxiliar de la Construcción 9 empresas (*) 8,91 %	0,54%	(1) 0,33 (0)	0,020
- Madera y Corcho 4 empresas (*) 3,96 %	0,54%	(1) 0,75 (0)	0,068
- Productos Minerales no Metálicos 5 empresas (*) 4,95 %	0,00%	(0) 0,00 (0)	0,000
- Bienes de Consumo 46 empresas (*) 45,54 %	42,34%	(30) 5,11 (0)	0,116

(*) Ver tabla de "Empresas que comienzan su actividad en 1.977".

... / ...

... / ...

"Sectores" (Número de Empresas) (Porcentaje sobre "Total Empresas")	Peso de cada sector	(Máximo observado) Medio (Mínimo observado	Porcentaje beneficio por trabajador
- Alimentación 4 empresas (*) 3,96 %	1,44%	(6) 2,00 (0)	0,125
- Calzado y Vestido 14 empresas (*) 13,86 %	7,75%	(15) 3,07 (0)	0,058
- Industrias y Productos del Cuero 1 empresa 0,99 %	0,00%	(0) 0,00 (0)	0,000
- Muebles y Auxiliares 2o Empresas (*) 19,80 %	23,78%	(20) 6,60 (0)	0,135
- Papel y Editoriales 4 empresas 3,96 %	2,16%	(12) 3,00 (0)	0,400

(*) Ver tabla de "Empresas que comienzan su actividad en 1.977".

... / ...

... / ...

"Sectores" (Número de Empresas) (Porcentaje sobre "Total Empresas")	Peso de cada sector	(Máximo observado) Medio (Mínimo observado)	Porcentaje beneficio por trabajador
- Papel y sus Productos		(12)	
2 empresas		6,00	0,750
		(0)	
1,98 %	2,16%		
- Imprenta, Editoriales y Afines		(0)	
2 empresas		0,00	0,000
		(0)	
1,98 %	0,00%		
- Vidrio, Cerámica y Artesanía		(30)	
3 empresas		13,33	0,274
		(0)	
2,97 %	7,21%		
- Construcción		(20)	
10 empresas (*)		5,30	0,100
		(0)	
9,90 %	9,55%		
- Construcciones Mecánicas		(33)	
20 empresas		7,75	0,089
		(0)	
18,80 %	27,93%		

(*) Ver tabla de "Empresas que comienzan su actividad en 1.977". ... / ...

... ...

"Sectores" (Número de Empresas) (Porcentaje sobre "Total Empresas")	Peso de cada sector	(Máximo observado) Medio (Mínimo observado)	Porcentaje beneficio por trabajador
- Maquinaria y Bienes de Equipo 14 empresas 13,86 %	16,58%	(33) 6,57 (0)	0,064
- Maquinaria Mecánica 6 empresas 5,94 %	3,96%	(10) 3,67 (0)	0,041
- Material de Transporte 8 empresas 7,92 %	12,61%	(33) 8,75 (0)	0,078
- Productos Metálicos 6 empresas 5,94 %	11,35%	(25) 10,50 (0)	0,202
- Madera y Muebles 24 empresas (*) 23,76 %	24,32%	(20) 5,63 (0)	0,132

(*) Ver tabla de "Empresas que comienzan su actividad en 1.977". ... / ...

"Sectores" (Número de Empresas) (Porcentaje sobre "Total Empresas")	Peso de cada sector	(Máximo observado) Medio (Mínimo observado)	Porcentaje beneficio por trabajador
- Maquinaria, Aparatos y Artículos Eléctricos 9 empresas 8,91 %	13,15%	(25) 8,11 (0)	0,013
- Derivados Químicos 2 empresas 1,98 %	0,18%	(1) 0,50 (0)	0,006
- Textiles 1 empresa 0,99 %	1,80%	(10) 10,10 (10)	0,333
- Transporte 4 empresas (*) 3,96 %	4,50%	(10) 6,25 (0)	0,288
- Transporte Viajeros 3 empresas 2,97 %	2,70%	(10) 5,00 (0)	0,017

(*) Ver tabla de "Empresas que comienzan su actividad en 1.977". ... / ...

... / ...

"Sectores" (Número de Empresas) (Porcentaje sobre "Total Empresas")	Peso de cada sector	(Máximo observado) Medio (Mínimo observado)	Porcentaje beneficio por trabajador
- Transporte Mercancías 1 empresa (*) 0,99 %	1,80%	(10) 10,00 (10)	1,250
"Total Empresas" 101 empresas (*) 100,00 %	100,00%	(33) 5,50 (0)	0,051

(*) Ver tabla de "Empresas que comienzan su actividad en 1.977",

2.3. Agrupación regional.

Señalaremos, en primer lugar, que ninguna de las "comunidades humenas de trabajo" ubicadas en Asturias, han dedicado nada de sus beneficios a la promoción de sus trabajadores. Rioja es la región que -excepción hecha de la que acabamos de citar- sirve de asentamiento a las empresas del estudio que menor porcentaje, por término medio, dedican a aquel fin; sólo un 0,33 por ciento. Este dato es el que ofrece mayor fiabilidad (3), ya que el intervalo de variación de los porcentajes de beneficios destinados a aquel fin entre las empresas riojanas, es el más pequeño; oscilan, tan sólo, desde una empresa que destina el uno por ciento hasta otra que no destina nada.

Por otra parte, es la región que dedica, por término medio, menor porcentaje de sus beneficios a la promoción de cada uno de sus trabajadores; sólo un 0,01 por ciento, y además que menor peso representa, respecto del conjunto de las regiones, sólo el 0,18 por ciento del porcentaje total de beneficios destinado a la promoción, corresponde a lo destinado por las empresas de esta región.

Destacamos, por otra parte, a las "comunidades humanas de trabajo" de la región de Murcia por ser las que, por tér-

---

(3) Excepción hecha de Baleares que sólo contiene a una empresa del estudio.

mino medio, mayor porcentaje de sus beneficios destinan tanto a la promoción de sus trabajadores, como a la de cada uno de ellos, el 24 y el 0,739 por ciento, respectivamente.

Con todo, hemos de destacar, la mayor importancia de las empresas del País Vasco sobre el total de las empresas del estudio, ya que el 19,28 por ciento del porcentaje total de beneficios destinado a la promoción y formación, es asumido por ellas.

Por último, haremos una breve mención a las empresas localizadas en Cataluña (*), por ser la región en la que se produce la mayor dispersión en cuanto a la proporción de beneficios destinados a la promoción; existen empresas que llegan a destinar el 33 por ciento, mientras que otras -posiblemente debido a haber comenzado su actividad en el período que analizamos- no se ocupan de este tema. Cabe, pués, concluir destacando la escasa representatividad del porcentaje de sus beneficios que, por término medio, dedican estas empresas a la promoción y formación de su plantilla.

Porcentaje de beneficios destinados a Promoción y Formación de Personal

"Regiones" (Número de Empresas) (Porcentaje sobre "Total Empresas")	Peso de cada región	(Máximo observado) Medio (Mínimo observado)	Porcentaje beneficio por trabajador
- Andalucía		(20)	
22 empresas (*)		4,00	0,103
		(0)	
21,78 %	15,86%		
- Asturias		(0)	
3 empresas		0,00	0,000
		(0)	
2,97 %	0,00%		
- Baleares		(10)	
1 empresa		10,00	0,030
		(10)	
0,99 %	1,80%		
- Canarias		(6)	
3 empresas		3,67	0,025
		(0)	
2,97 %	1,98%		

(*) Ver tabla de "Empresas que comienzan su actividad en 1.977". ... / ...

"Regiones" (Número de Empresas) (Porcentaje sobre "Total Empresas")	Peso de cada región	(Máximo observado) Medio (Mínimo observado)	Porcentaje beneficio por trabajador
- Castalleno-Manchega 5 empresas 4,95 %	1,80%	(10) 2,00 (0)	0,083
- Castilla y León 8 empresas (*) 7,92 %	7,03%	(12) 4,88 (0)	0,289
- Cataluña 12 empresas (*) 11,88 %	16,94%	(30) 7,83 (0)	0,115
- Extremadura 7 empresas (*) 6,93 %	2,70%	(10) 2,14 (0)	0,056
- Galicia 4 empresas (*) 3,96 %	5,77%	(12) 8,00 (0)	0,762

(*) Ver tabla de "Empresas que comienzan su actividad en 1.977". ... / ...

... ...

"Regiones" (Número de Empresas) (Porcentaje sobre "Total Empresas")	Peso de cada región	(Máximo observado) Medio (Mínimo observado)	Porcentaje beneficio por trabajador
- Madrid 6 empresas (*) 5,94 %	7,03%	(20) 6,50 (0)	0,085
- Murcia 3 empresas 1,98 %	8,65%	(33) 24,00 (15)	0,739
- Navarra 3 empresas 2,97 %	1,08%	(6) 2,00 (0)	0,035
- País Valenciano 6 empresas (*) 5,94 %	9,91 %	(20) 9,17 (0)	0,340
- País Vasco 16 empresas 15,84 %	19,28%	(25) 6,69 (0)	0,016

(*) Ver tabla de "Empresas que comienzan su actividad en 1.977".

... / ...

"Regiones" (Número de Empresas) (Porcentaje sobre "Total Empresas")	Peso de cada región	(Máximo observado) Medio (Mínimo observado)	Porcentaje beneficio por trabajador
- Rioja 3 empresas 2,97 %	0,18%	(1) 0,33 (0)	0,010
"Total Empresas" 101 empresas (*) 100,00 %	100,00%	(33) 5,51 (0)	0,051

(*) Ver tabla de "Empresas que comienzan su actividad en 1.977".

2.4. Agrupación por tamaños.

Las medianas empresas según el número de trabajadores, los recursos propios y las ventas netas destinan, por término medio, respectivamente, el 9,71; 7,17 y 7,09 por ciento de sus beneficios a la promoción de sus trabajadores. Se sitúan a la cabeza de las agrupaciones por tamaño, para cada uno de esos criterios.

Las pequeñas (*) empresas, son las que menor porcentaje destinan a ese fin debido, en parte, a que este colectivo empresarial agrupa muchas empresas que comenzaron su actividad en el ejercicio que estamos analizando; concretamente, el 4,62; 5,19 y 5,28 por ciento de los beneficios se destinan, por término medio, a la promoción y formación de los trabajadores en las pequeñas (*) empresas, según y respectivamente, cada uno de los mismos criterios de tamaño citados más arriba.

El criterio del activo total bruto, para definir el tamaño de la empresa, nos conduce a señalar políticas de promoción de los trabajadores distintas de las que hemos visto más arriba; efectivamente, las grandes empresas, según este criterio, con un 9,5 por ciento, por término medio, de sus beneficios dedicados a la promoción, se destacan en este aspecto; mientras que las medianas, con un porcentaje medio del 4,94 son las que destinan menos parte de sus be-

neficios, por término medio, al mismo fin.

Por otra parte, el grupo de las pequeñas empresas(*), sea cual sea el criterio que las defina, se presenta, respecto de las medianas y grandes, con el mayor intervalo de variación de políticas de promoción -vía beneficios- de su personal. Efectivamente, entre las pequeñas (*), alguna llega a destinar hasta el 33 por ciento de sus beneficios a la promoción de su personal, mientras que otras no dotan ninguna cantidad para tal fin, debido, en parte -como hemos dicho antes- a que en estos grupos se encuadran empresas que comienzan su actividad en 1.977.

El intervalo de variación del porcentaje medio dedicado a promoción y formación es el menor, en las grandes empresas, según las ventas netas, número de trabajadores y recursos propios, y, en las medianas, según el activo total bruto -de entre los tres grupos que cabe establecer para cada criterio de tamaño-;oscila, respectivamente, desde un 8 a un 5; 8 a 3; 10 a 5 y 10 a 0 por ciento.

Por lo que respecta al porcentaje que, por término medio, dedican las empresas de cada tamaño a la promoción y formación de cada uno de sus trabajadores, destacamos a las pequeñas (*) y las grandes empresas -para cada uno de los criterios de tamaño definidos-, por ser las que, respectivamente, se encuentran a la cabeza y a la cola. La

explicación cabe atribuirla a que las primeras necesitan realizar mayor esfuerzo para consolidarse.

Los porcentajes a que nos estamos refiriendo dedicados en las pequeñas (*) empresas, son del 0,172 por ciento para las definidas por el activo total bruto; 0,160 por ciento para las definidas por el número de trabajadores; 0,151 por ciento para las definidas por las ventas netas y 0,150 por ciento para las definidas por los recursos propios; mientras que, para las grandes empresas, el mismo parámetro toma los valores: 0,008; 0,003; 0,004 y 0,006 por ciento para las definidas, respectivamente, según cada uno de los criterios que acabamos de citar.

Por último, nos referiremos a la importancia relativa que cada tamaño empresarial posee en este tema, para destacar que son las pequeñas(*) - grandes-empresas, sea cual sea el criterio que utilicemos para medir su tamaño, las que mayor -menor- importancia relativa tienen en cuanto al porcentaje de beneficios destinados a la formación de su personal.

El peso que representa los porcentajes de beneficios dedicados a la promoción en las pequeñas(*) empresas según las ventas netas, recursos propios, activo total bruto y número de trabajadores sobre el porcentaje total de aquellos dedicados al mismo fin es, respectivamente, del 82,70;

79,46; 78,92 y 67,39 por ciento; mientras que el mismo parámetro toma el valor: 3,24; 5,05; 6,85 y 2,88, respectivamente, para las grandes empresas definidas según aquellos criterior y en el mismo orden que los hemos citado.

Porcentaje de beneficios destinados a Promoción y Formación de Personal

"Número de Trabajadores" (Número de Empresas) (Porcentaje sobre "Total Empresas")	Peso de cada tamaño	(Máximo observado) Medio (Mínimo observado)	Porcentaje beneficio por trabajador
- Menos de 100 81 empresas (*) 80,19 %	67,39%	(33) 4,62 (0)	0,160
- De 100 a 500 17 empresas 16,83 %	29,73%	(30) 9,71 (0)	0,046
- Más de 500 3 empresas 2,97 %	2,88%	(8) 5,33 (3)	0,003
"Total Empresas" 101 empresas (*) 100,00 %	100,00%	(33) 5,50 (0)	0,051

(*) Ver tabla de "Empresas que comienzan su actividad en 1.977".

Porcentaje de beneficios destinados a Promoción y Formación de Personal

"Recursos propios" (En millones de pesetas) (Número de Empresas) (Porcentaje sobre "Total Empresas")	Peso de cada tamaño	(Máximo observado) Medio (Mínimo observado)	Porcentaje beneficios por trabajador
- Menos de 100		(33)	
85 empresas (*)		5,19	0,150
		(0)	
84,16 %	79,46%		
- De 100 a 500		(20)	
12 empresas		7,17	0,029
		(0)	
11,88 %	15,50%		
- Más de 500		(10)	
4 empresas		7,00	0,006
		(5)	
3,96 %	5,05%		
"Total Empresas"		(33)	
101 empresas (*)		5,50	0,051
		(0)	
100,00 %	100,00%		

(*) Ver tabla de "Empresas que comienzan su actividad en 1.977".

Porcentaje de beneficios destinados a Promoción y Formación de Personal

"Ventas Netas" (En millones de pesetas) (Número de Empresas) (Porcentaje sobre "Total Empresas")	Peso de cada tamaño	(Máximo observado) Medio (Mínimo observado)	Porcentaje beneficios por trabajador
- Menos de 250 87 empresas (*) 86,14 %	82,70%	(33) 5,28 (0)	0,151
- De 250 a 1.000 11 empresas 10,89 %	14,05%	(10) 7,09 (0)	0,025
- Más de 1.000 3 empresas 2,97 %	3,24%	(8) 6,00 (5)	0,004
"Total Empresas" 101 empresas (*) 100,00 %	100,00%	(33) 5,51 (0)	0,051

(*) Ver tabla de "Empresas que comienzan su actividad en 1.977".

Porcentaje de beneficios destinados a Promoción y Formación de Personal

"Activo Total Bruto" (En millones de pesetas) (Número de Empresas) (Porcentaje sobre "Total Empresas")	Peso de cada tamaño	(Máximo observado) Medio (Mínimo observado)	Porcentaje beneficios por trabajador
- Menos de 100 81 empresas (*) 80,19 %	78,92%	(33) 5,41 (0)	0,172
- De 100 a 1.000 16 empresas 15,84 %	14,23%	(10) 4,94 (0)	0,024
- Más de 1.000 4 empresas 3,96 %	6,85%	(20) 9,50 (5)	0,008
"Total Empresas" 101 empresas (*) 100,00 %	100,00%	(33) 5,50 (0)	0,051

(*) Ver tabla de "Empresas que comienzan su actividad en 1.977".

Capítulo 26 - Número de titulados superiores y/o técnicos de grado medio.

1. Metodología.

En este capítulo -que recoge las respuestas de la pregunta 10 del cuestionario [1]- ofrecemos, para cada agrupación empresarial:

a) El número de titulados de grado superior y/o medio que tiene, por término medio, cada una de las empresas que la integran. Este dato se obtiene al dividir, por el número de empresas del colectivo de referencia, el total de titulados de todas las empresas de ese colectivo.

b) Una medida de la representatividad del dato anterior que viene dado por el intervalo de variación, que se produce entre las empresas de ese colectivo, y que se especifica por el número máximo y mínimo de titulados, que han sido detectados en cada grupo de empresas.

c) El porcentaje que representan los titulados de cada grupo de empresas, sobre el número total de trabajado-

---

(1) Véase el punto 2, "Cuestionario" del capítulo 38.

res de ese mismo grupo de empresas [2]. De esta forma, podemos conocer que porcentaje medio de titulados tienen las empresas de cada colectivo, pues han sido ponderadas según la importancia que cada una tiene, en relación a los titulados que posee.

d) El peso que representa cada grupo de empresas, respecto al total, en relación con el tema estudiado. Este dato se obtiene al expresar, en tanto por ciento, el resultado de dividir el número total de titulados de las empresas de la agrupación de la que se trate, por el número total de titulados de todas las empresas.

NOTA: Las agrupaciones empresariales que contienen empresas cuya actividad comienza en el ejercicio a que vienen referidos los datos que comentamos en estas páginas, se especifican por medio de un asterisco que acompaña al nombre que las define.

---

(2) Este valor es considerado "Indicador tecnológico" por la Sección de Productividad Industrial de la Dirección de Promoción Industrial y Tecnología del Ministerio de Industria en un interesante trabajo publicado con el título: La productividad y la competitividad de las medianas empresas industriales, "Economía Industrial", núm. 161, Servicio de Publicaciones del Ministerio de Industria, Madrid, mayo 1.977, pág. 18.

2. Análisis.

2.1. Total empresas y agrupación por tipo de empresa.

Total empresas.

De los datos que se ofrecen cabe concluir, para el conjunto de empresas del estudio(■), que cada una posee, por término medio, 3,74 titulados; si bien este dato es poco representativo, ya que el intervalo de variación de titulados de unas empresas a otras es muy amplio. Efectivamente, existe una empresa que tiene hasta 118 titulados, mientras que otras no poseen personal de este tipo.

Por último, podemos afirmar, para las empresas del estudio, que, por término medio, el 3,46 por ciento de los trabajadores poseen algún título de grado medio y/o superior.

Agrupación por tipo de empresa.

En base a las respuestas obtenidas y a los cálculos efectuados, estamos en condiciones de afirmar que las S.A.L. tienen, por término medio, 5,67 titulados -dato ciertamente representativo en tanto que el intervalo de variación de los titulados en este grupo de empresas oscila, tan sólo de 11 a 0-, mientras que las C.P.I.(■) tienen

un menor número, por término medio, de este tipo de trabajadores; concretamente 3,68. Además, este dato ofrece poca fiabilidad, ya que el número de titulados, de unas empresas a otras, oscila desde 118 hasta ninguno.

En otro orden de cosas, hemos podido conocer que, por término medio, el 3,58 por ciento de la plantilla en las C.P.I.(*) son titulados, mientras que este mismo dato sólo toma el valor de 1,97 en las S.A.L.

Por último, comprobamos que el 95,5 por ciento de los titulados del estudio prestan sus servicios en las C.P.I.(*), y el resto -4,5 por ciento- se encuentran en las S.A.L.

Número de Titulados Superiores y/o Técnicos de Grado Medio

"Tipo de Empresa" (Número de Empresas) (Porcentaje sobre "Total Empresas")	Peso de cada tipo de empresa	(Máximo observado) Medio (Mínimo observado)	Porcentaje sobre la plantilla.
- Sociedad Anónima Laboral 3 empresas 2,97 %	4,50%	(11) 5,67 (0)	1,97%
- Cooperativa 98 empresas (*) 97,03 %	95,50%	(118) 3,68 (0)	3,58%
"Total Empresas" 101 empresas (*) 100,00 %	100,00%	(118) 3,74 (0)	3,46%

(*) Ver tabla de "Empresas que comienzan su actividad en 1.977".

2.2. Agrupación sectorial.

El sector que más titulados tiene, por término medio, es Maquinaria, aparatos y artículos eléctricos, con 24,77, mientras que cada empresa de Auxiliar de la construcción(■) tiene tan sólo 0,11 titulados.

Sin embargo, estos datos han de ser complementados con el intervalo de variación del número de titulados que poseen las empresas de cada uno de estos sectores.

La menor representatividad se produce en Maquinaria, aparatos y artículos eléctricos, ya que unas empresas tienen hasta 118 titulados, mientras que otras tan sólo tienen uno; la mayor representatividad del número de titulados medio se produce, por el contrario, en Auxiliar de la construcción(■) pues sus empresas emplean, tan sólo, desde uno a ningún titulado (3).

Nos vemos, por otra parte, en la necesidad de volver a referirnos a estos dos sectores para destacar el colectivo que más -y menos- peso tienen en el estudio. En efecto, el 58,99 por ciento de los titulados del estudio prestan sus servicios en las empresas de Maquinaria, aparatos y artículos eléctricos y, por el contrario, Auxiliar de la cons-

---

(3) No consideramos al sector Textil porque sólo incluye a una empresa.

trucción(*) -así como el Textil- es el sector que menos peso tiene en el estudio, ya que, tan sólo, el 0,26 por ciento del total de titulados prestan sus servicios en sus empresas.

Por último, destacamos al sector de Derivados químicos, por ser el que más porcentaje de titulados tiene sobre la plantilla de sus empresas, ya que, por término medio, el 7,10 por ciento de los trabajadores de las empresas de este sector son titulados; en el lado opuesto se encuentran las empresas del sector Auxiliar de la construcción(*) en las que, por término medio, el 0,67 por ciento de sus plantillas son titulados.

Descendiendo al nivel de agregación de actividad subsectorial, excluyendo las empresas de Alimentación(*), Industrias y productos del cuero, Madera y corcho(*) y Transporte de mercancías(*) que no tienen ningún titulado, se destaca Transporte de viajeros en el que, por término medio, hay 5,66 titulados en cada una de las empresas.

Las empresas de Productos minerales no metálicos(*) tienen, tan sólo, por término medio, 0,11 titulados, siendo el subsector que menor número de trabajadores posee; si bien, es en el que este dato se hace más representativo, ya que el número de titulados oscila, de unas empresas a otras, tan sólo de uno a ninguno. Por otra parte, podemos afirmar que

sólo el 0,26 por ciento de los titulados del estudio prestan su servicio en empresas del subsector que venimos considerando; dato que la sitúa en la cola de las agrupaciones de este tipo.

La mayor dispersión en el número de titulados se presentan entre las empresas de Maquinaria y bienes de equipo, ya que el intervalo de titulados oscila desde 37 hasta ninguno. Por otra parte, es este subsector el que más importancia tiene en el estudio, ya que el 15,61 por ciento del total de titulados trabajan en sus empresas.

Por último, destacamos los subsectores Papel y editoriales y Calzado y vestido(*) que son los que tienen, respectivamente, más y menos porcentaje de titulados sobre sus plantillas totales; el 6,67 por ciento para el primero y el 0,67 por ciento para el segundo.

Desagregando aún más las agrupaciones de las actividades, esto es, refiriéndonos a los subsubsectores y excluyendo Imprenta, editoriales y afines -en el que ninguna de sus empresas posee ningún titulado-, Papel y sus productos es el que menos titulados posee, por término medio, tan sólo uno; si bien es donde este dato sufre menos oscilaciones de unas empresas a otras, ya que sólo varía de 2 a ningún titulado.

Por otra parte, este subsubsector en el que el 12,50 por ciento de su plantilla son titulados, se sitúa a la cabeza, en lo que a este parámetro se refiere, mientras que es el que menor importancia posee para el conjunto de las empresas del estudio, pues sólo el 0,53 por ciento del total de titulados trabajan en sus empresas.

El subsubsector más destacado del estudio por lo que se refiere, tanto a número medio de titulados en cada una de sus empresas -5,5-, como al peso relativo -el 11,64 por cianto del total de titulados, se encuentran prestando sus servicios en sus empresas-, es Material de transporte. Con todo, la osilación del número de titulados que tienen unas empresas respecto de otras es, también, la mayor: algunas tienen hasta 37, mientras que otras no tienen ninguno.

Por último, Maquinaria mecánica en el que, por término medio, el 2,80 por ciento de sus trabajadores son titulados, es el subsubsector que menos titulados tiene en relación a sus trabajadores.

Número de Titulados Superiores y/o Técnicos de Grado Medio.

"Sectores" (Número de Empresas) (Porcentaje sobre "Total Empresas")	Peso de cada Sector	(Máximo observado) Medio (Mínimo observado)	Porcentaje sobre la plantilla.
- Auxiliar de la Construcción 9 empresas (*) 8,91 %	0,26%	(1) 0,11 (0)	0,67%
- Madera y Corcho 4 empresas (*) 3,96 %	0,00%	(0) 0,00 (0)	0,00%
- Productos Minerales no Metálicos 5 empresas (*) 4,95 %	0,26%	(1) 0,20 (0)	0,96%
- Bienes de Consumo 46 empresas (*) 45,54 %	7,41%	(15) 0,61 (0)	1,38%

(*) Ver tabla de "Empresas que comienzan su actividad en 1.977".

... / ...

"Sectores" (Número de Empresas) (Porcentaje sobre "Total Empresas")	Peso de cada sector	(Máximo observado) Medio (Mínimo observado)	Porcentaje sobre la plantilla.
- Alimentación 46 empresas (*) 3,96 %	0,00%	(0) 0,00 (0)	0,00%
- Calzado y Vestido 14 empresas (*) 13,86 %	1,32%	(2) 0,36 (0)	0,67%
- Industrias y Productos del Cuero 1 empresa 0,99 %	0,00%	(0) 0,00 (0)	0,00%
- Muebles y Auxiliares 20 empresas (*) 19,80 %	4,76%	(15) 0,90 (0)	1,84%
- Papel y Editoriales 4 empresas 3,96 %	0,53%	(2) 0,50 (0)	6,67%

(*) Ver tabla de "Empresas que comienzan su actividad en 1.977".

"Sectores" (Número de Empresas) (Porcentaje sobre "Total Empresas")	Peso de cada sector	(Máximo observado) Medio (Mínimo observado)	Porcentaje sobre la plantilla.
-Papel y sus Productos		(2)	
2 empresas		1,00	12,50%
		(0)	
1,98 %	0,53%		
- Imprenta, Editoriales y Afines		(0)	
2 empresas		0,00	0,00%
		(0)	
1,98 %	0,00%		
- Vidrio, Cerámica y Artesanía		(3)	
3 empresas		1,00	2,05%
		(0)	
2,97 %	0,79%		
- Construcción		(11)	
10 empresas (*)		1,90	3,58%
		(0)	
9,90 %	5,03%		
- Construcciones Mecánicas		(37)	
20 empresas		3,90	4,48%
		(0)	
18,80 %	20,63%		

(*) Ver tabla de "Empresas que comenzaron su actividad en 1.977".

"Sectores" (Número de Empresas" (Porcentaje sobre "Total Empresas")	Peso de cada sector	(Máximo observado) Medio (Mínimo observado)	Porcentaje sobre la plantilla.
- Maquinaria y Bienes de Equipo		(37)	
14 empresas		4,21	4,13%
		(0)	
13,86%	15,61%		
- Maquinaria Mecánica		(5)	
6 empresas		2,50	2,80%
		(0)	
5,94 %	3,97%		
- Material de Transporte		(37)	
8 empresas		5,50	4,93%
		(0)	
7,92 %	11,64%		
- Productos Metálicos		(6)	
6 empresas		3,17	6,09%
		(1)	
5,94 %	5,03%		
- Madera y Muebles		(15)	
24 empresas		0,75	1,76%
		(0)	
23,76 %	4,76%		

(*) Ver la tabla de "Empresas que comienzan su actividad en 1.977".

"Sectores" (Número de Empresas) (Porcentaje sobre "Total Empresas")	Peso de cada sector	(Máximo observado) Medio (Mínimo observado)	Porcentaje sobre la plantilla.
- Maquinaria, Aparatos y Artículos Eléctricos		(118)	
9 empresas		24,77	4,12%
		(1)	
8,91%	58,99%		
- Derivados Químicos		(11)	
2 empresas		5,50	7,10%
		(0)	
1,98 %	2,91%		
- Textiles		(1)	
1 empresa		1,00	3,33%
		(1)	
0,99 %	0,26%		
- Transporte		(11)	
4 empresas (*)		4,25	1,96%
		(0)	
3,96 %	4,50%		
- Transporte Viajeros		(11)	
3 empresas		5,66	1,97%
		(0)	
2,97 %	4,50%		

(*) Ver tabla de "Empresas que comienzan su actividad en 1.977".

... / ...

"Sectores" (Número de Empresas) (Porcentaje sobre "Total Empresas")	Peso de cada sector	(Máximo observado) Medio (Mínimo observado)	Porcentaje sobre la plantilla
- Transporte Mercancías 1 empresa (*) 0,99 %	0,00%	(0) 0,00 (0)	0,00%
"Total Empresas" 101 empresas (*) 100,00 %	100,00%	(118) 3,74 (0)	3,46%

(*) Ver tabla de "Empresas que comienzan su actividad en 1.977".

2.3. Agrupación regional.

Excluimos del análisis a todas las empresas de las regiones de Asturias, Castellano-Manchega, Extremadura(*), Galicia(*) y Rioja porque ninguna de ellas tiene ningún titulado.

Destacamos las empresas del País Vasco por ser las que, por término medio, tienen más titulados -17,37- y en su conjunto, más peso en el estudio; concretamente, el 73,54 por ciento del total de titulados trabajan en empresas ubicadas en esta región. Sin embargo, la oscilación del número de titulados que poseen estas empresas es la mayor detectada; desde 118 a 2 titulados.

El menor número medio de titulados por empresa se produce entre las empresas de Castilla y León(*) con 0,37.

Cataluña(*) y Andalucía(*) son las regiones que ubican a las empresas con, respectivamente, mayor y menor porcentaje de titulados, por término medio, sobre las respectivas plantillas totales. Este dato toma, respectivamente, los valores de 5,51 y 1,05 por ciento.

La menor oscilación del número de titulados de unas

empresas a otras, se produce tanto en [4] en el País Valenciano[■] como en Murcia y va desde uno a ningún titulado.

Por último, son las empresas de Murcia las que menos titulados tienen en relación al total, tan sólo, el 0,26 por ciento.

---

(4) Excluyendo las de la región Balear que sólo tiene una empresa.

Número de Titulados Superiores y/o Técnicos de Grado Medio.

"Regiones" (Número de Empresas) (Porcentaje sobre "Total Empresas")	Peso de cada región	(Máximo observado) Medio (mínimo observado)	Porcentaje sobre la plantilla.
- Andalucía		(2)	
22 empresas (*)		0,41	1,05%
		(0)	
21,78 %	2,38%		
- Asturias		(0)	
3 empresas		0,00	0,00%
		(0)	
2,97 %	0,00%		
- Baleares		(6)	
1 empresa		6,00	1,81%
		(6)	
0,99 %	1,59%		
- Canarias		(11)	
3 empresas		3,66	2,48%
		(0)	
2,97 %	2,91%		

(*) Ver tabla de "Empresas que comienzan su actividad en 1.977".

... / ...

... ...

"Regiones" (Número de Empresas) (Porcentaje sobre "Total Empresas")	Peso de cada región	(Máximo observado) Medio (Mínimo observado)	Porcentaje sobre la plantilla.
- Castellano-Manchega 5 empresas 4,95 %	0,00%	(0) 0,00 (0)	0,00%
- Castilla y León 8 empresas (*) 7,92 %	0,79%	(2) 0,37 (0)	2,22%
- Cataluña 12 empresas (*) 11,88 %	11,90%	(37) 3,75 (0)	5,51%
- Extremadura 7 empresas (*) 6,93 %	0,00%	(0) 0,00 (0)	0,00%
- Galicia 4 empresas (*) 3,96 %	0,00%	(0) 0,00 (0)	0,00%

(*) Ver tabla de "Empresas que comienzan su actividad en 1.977".

... / ...

... ...

"Regiones" (Número de Empresas) (Porcentaje sobre "Total Empresas")	Peso de cada región	(Máximo observado) Medio (Mínimo observado)	Porcentaje sobre la plantilla
- Madrid		(11)	
6 empresas (*)		2,16	2,83%
		(0)	
5,94 %	3,44%		
- Murcia		(1)	
2 empresas		0,50	1,54%
		(0)	
1,98 %	0,26%		
- Navarra		(4)	
3 empresas		3,00	5,26
		(2)	
2,97 %	2,38%		
- País Valenciano		(1)	
6 empresas (*)		0,50	1,85%
		(0)	
5,94 %	0,79%		
- País Vasco		(118)	
16 empresas		17,37	4,05%
		(2)	
15,84 %	73,54%		

(*) Ver tabla de "Empresas que comienzan su actividad en 1.977". ... / ...

... / ...

"Regiones" (Número de Empresas) (Porcentaje sobre "Total Empresas")	Peso de cada región	(Máximo observado) Medio (Mínimo observado)	Porcentaje sobre la plantilla
- Rioja 3 empresas 2,97 %	0,00%	(0) 0,00 (0)	0,00%
"Total Empresas" 101 empresas (*) 100,00 %	100,00%	(118) 3,74 (0)	3,46%

(*) Ver tabla de "Empresas que comienzan su actividad en 1.977".

2.4. Agrupación por tamaños.

Las grandes -pequeñas(⊠)- empresas, sea cual sea el criterio que las defina y para cada uno de ellos, tienen, por término medio, el mayor -menor- número de titulados; mientras que, la oscilación del número de titulados entre sus empresas es la más alta -baja- , y es el grupo de empresas que más -menos- importancia representan en el estudio en cuanto a número total de titulados.

El número medio de titulados que tiene cada gran empresa definida por las ventas netas, el número de trabajadores, el activo total bruto y los recursos propios es, respectivamente, de 69; 66,67; 54,50 y 53; sin embargo, este parámetro toma los valores de 0,46; 0,61; 0,64 y 0,67 para las pequeñas(⊠) empresas definidas, respectivamente, según el activo total bruto, los recursos propios, el número de trabajadores y las ventas netas.

El número de titulados oscila, para las grandes empresas, entre 118 y 15, si están definidas, según, tanto el activo total bruto como las ventas netas; y oscila entre 118 y 8 ó 5, si están definidas por el número de trabajadores o los recursos propios; mientras que dicho intervalo oscila de 4 a ninguno para las pequeñas(⊠) empresas definidas, tanto por el criterio de los recursos propios, como por el activo total bruto, y oscila entre 6 y ninguno, para las

pequeñas(*) empresas, según los otros dos criterios definidores del tamaño que venimos utilizando.

El porcentaje de titulados sobre la plantilla de las grandes empresas es del 4,35; 4,33; 4,26 y 3,99 por ciento para las definidas, respectivamente, por las ventas netas, el activo total bruto, los recursos propios y el número de trabajadores; este mismo dato toma, sin embargo, los valores: 1,45; 1,77; 1,91 y 2,22 por ciento en las pequeñas(*) empresas definidas, respectivamente, por el activo total bruto, los recursos propios, las ventas netas y el número de trabajadores. De esta forma, si tenemos en cuenta lo dicho más arriba en relación con este dato, podemos concluir que no hay mucha diferencia entre las grandes y las pequeñas(*) empresas -y por supuesto las medianas-, en lo que respecta al porcentaje de sus trabajadores que son titulados.

Por último, estamos en condiciones de afirmar que el 57,67; 56,08; 54,76 y 52,91 por ciento de los titulados del estudio prestan sus servicios en las grandes empresas definidas, respectivamente, por el activo total bruto, los recursos propios, las ventas netas y el número de trabajadores; en tanto que, las pequeñas(*) empresas, según las ventas netas poseen el 15,34 por ciento del total de titulados; según el número de trabajadores y los recursos propios

el 13,76 por ciento; y, según el activo total bruto, el 9,79 por ciento.

Número de Titulados Superiores y/o Técnicos de Grado Medio

"Número de Trabajadores" (Número de Empresas) (Porcentaje sobre "Total Empresas")	Peso de cada tamaño	(Máximo observado) Medio (Mínimo observado)	Porcentaje sobre la plantilla
- Menos de 100 81 empresas (*) 80,19 %	13,76%	(6) 0,64 (0)	2,22%
- De 100 a 500 17 empresas 16,83 %	33,33%	(37) 7,41 (0)	3,54%
- Más de 500 3 empresas 2,97 %	52,91%	(118) 66,67 (8)	3,99%
"Total Empresas" 101 empresas (*) 100,00 %	100,00%	(118) 3,74 (0)	3,46%

(*) Ver tabla de "Empresas que comienzan su actividad en 1.977".

Número de Titulados Superiores y/o Técnicos de Grado Medio

"Recursos Propios" (En millones de pesetas) (Número de Empresas) (Porcentaje sobre "Total Empresas")	Peso de cada tamaño	(Máximo observado) Medio (Mínimo observado)	Porcentaje sobre la plantilla
- Menos de 100 85 empresas (*) 84,16 %	13,76%	(4) 0,61 (0)	1,77%
- De 100 a 500 12 empresas 11,88 %	30,16%	(37) 9,50 (2)	3,80%
- Más de 500 4 empresas 3,96 %	56,08%	(118) 53,00 (5)	4,26%
"Total Empresas" 101 empresas (*) 100,00 %	100,00%	(118) 3,74 (0)	3,46%

(*) Ver tabla de "Empresas que comienzan su actividad en 1.977".

Número de Titulados Superiores y/o Técnicos de Grado Medio

"Ventas Netas" (En millones de pesetas) (Número de Empresas) (Porcentaje sobre "Total Empresas"	Peso de cada tamaño	(Máximo observado) Medio (Mínimo observado)	Porcentaje sobre la plantilla
- Menos de 250 87 empresas (*) 86,14 %	15,34%	(6) 0,67 (0)	1,91%
- De 250 a 1.000 11 empresas 10,89 %	29,89%	(37) 10,27 (0)	3,63%
- Más de 1.000 3 empresas 2,97 %	54,76%	(118) 69,00 (15)	4,35%
"Total Empresas" 101 empresas (*) 100,00 %	100,00%	(118) 3,74 (0)	3,46%

(*) Ver tabla de "Empresas que comienzan su actuación en 1.977".

Número de Titulados Superiores y/o Técnicos de Grado Medio

"Activo Total Bruto" (En millones de pesetas) (Número de Empresas) (Porcentaje sobre "Total Empresas")	Peso de cada tamaño	(Máximo observado) Medio (Mínimo observado)	Porcentaje sobre la plantilla
- Menos de 100 81 empresas (*) 80,19 %	9,79%	(4) 0,46 (0)	1,45%
- De 100 a 1.000 16 empresas 15,84 %	32,54%	(37) 7,69 (0)	3,69%
- Más de 1.000 4 empresas 3,96 %	57,67%	(118) 54,50 (15)	4,33%
"Total Empresas" 101 empresas (*) 100,00 %	100,00%	(118) 3,74 (0)	3,46%

(*) Ver tabla de "Empresas que comienzan su actividad en 1.977".

Capítulo 27 - Empresas asociadas para defender intereses financieros, empresariales y cooperativos.

1. Metodología.

Hemos dirigido la pregunta 9 del cuestionario [1] para conocer que tipo de asociaciones se forman en las "comunidades humanas de trabajo" y que tipos de intereses se tratan de defender.

En base a las respuestas obtenidas, hemos podido concluir que las empresas que se asocian, lo hacen para defender intereses de tipo financiero -como es el caso de las cooperativas del complejo Mondragón a través de la Caja Laboral Popular [2], y/o empresarial, ya sea para recibir información, asesoría, etc. ...[3] de otras empresas que tengan la misma actividad productiva o que tengan por objeto, precisamente, la asesoría, y/o cooperativo, como

---

(1) Véase el punto 2 del capítulo 38.

(2) Citamos este ejemplo, porque así nos lo han comunicado algunas de estas empresas.

(3) Aunque el apoyo financiero tiene carácter empresarial, hemos preferido deslindarlo porque: a) las respuestas obtenidas separaban explícitamente una y otra causa de asociación y b) destacamos la verdadera importancia que tiene una y otra causa de asociación.

es el caso de las C.P.I., que se encuentran agrupadas en las Uniones Territoriales y/o Nacionales de Cooperativas; si bien, tan sólo hemos contabilizado aquellas empresas que explícitamente lo contestaban [4].

Una vez que hemos llegado a la conclusión de que éstas eran las tres únicas causas de asociación, y teniendo en cuenta que algunas empresas se encuentran asociadas para defender uno, dos o los tres tipos de intereses citados, hemos elaborado una tabla en la que se ofrecen, para cada agrupación empresarial, el número de empresas que se encuentran asociadas por cada una de las causas, así como por el total de ellas.

Por otra parte, se presentan, para cada agrupación y cada tipo de interés de asociación, así como para el total de causas, los siguientes datos:

a) El número de empresas que, en términos relativos, se encuentran asociadas. Este dato se obtiene al multiplicar por cien el resultado de dividir el número de empresas que, en cada colectivo, se encuentran asocia-

---

(4) Las Uniones de Cooperativas desempeñan, entre otros, un papel de asesoría fiscal, empresarial y financiera. Consideramos, en base a las respuestas obtenidas, que el aspecto más destacado de estas asociaciones es atender a la problemática específicamente cooperativa; al menos éste ha sido el papel que se destaca en las respuestas.

das, para cada causa -y para el total de ellas-, por el número de empresas de cada colectivo.

Este dato permite comparar unos colectivos con otros, a efectos de conocer en cuales hay más y menos empresas que, en términos relativos, se encuentran asociadas en general y por cada una de las causas citadas.

b) El porcentaje que representa, en cada colectivo, el número de empresas asociadas por cada una de las causas de asociación, sobre el número de empresas que están asociadas por cualquier causa en ese colectivo.

Hemos de señalar, que la suma del número de empresas que, en cada colectivo, en términos absolutos o relativos, se encuentran asociadas para defensa de cada uno de los intereses citados, no tiene porque ser igual al número de empresas que se encuentran asociadas por cualquier causa ó a 100, ya que, como decimos más arriba, algunas empresas se asocian para defender más de un interés citado.

De esta forma, podemos conocer que causas de asociación tienen más y menos importancia, que intereses preocupan defender más y menos, en cada agrupación empresarial.

c) El peso o la importancia relativa que supone cada agrupación respecto del total de empresas para cada una de las tres causas de asociación, así como para el total de ellas.

Este dato se obtiene al multiplicar por cien el resultado de dividir el número de empresas que, en cada agrupación, se encuentran asociadas por cada una de las causas citadas, así como por el total de éstas, por el número de empresas del estudio que están asociadas, respectivamente, por cada una de las causas y por el total de éstas.

Con estos datos, podemos conocer, en términos relativos, que colectivos aportan al estudio más y menos empresas que se asocian para defender cada una de las causas de asociación, así como para el total de éstas.

Por último, hemos de hacer constar que estos tres datos a que hacemos referencia toman, obviamente, el valor cero cuando en una agrupación ninguna de sus empresas se encuentran asociadas por cualquiera de las causas citadas; con todo, son datos que también aparecen en la tabla -aunque no vamos a referirnos a ellos en los comentarios y conclusiones- por el valor informativo que, sin duda, poseen.

NOTA: Acompañamos de un asterisco a aquellas agrupaciones empresariales que contienen empresas que comienzan su actividad en el mismo ejercicio a que vienen referidos los datos que se comentan, con el objeto de complementar, de esta forma, esas informaciones.

2. Análisis.

2.1. Total empresas y agrupación por tipo de empresa.

Total empresas.

En general, podemos afirmar, que el 45,54 por ciento de las empresas del estudio (■) se encuentran asociadas por alguna causa. Desglosando este dato entre los posibles intereses que motivan las asociaciones podemos concluir que: el 26,73 por ciento de las empresas del estudio están asociadas para la defensa de intereses empresariales, el 23,76 por ciento para la de intereses cooperativos, y el 14,85 por ciento para los intereses financieros

Por otra parte, podemos concluir que el 58,70 por ciento de las empresas que están asociadas tienen por objeto la defensa de intereses empresariales, el 52,71 por ciento la defensa de intereses cooperativos y el 32,61 por ciento la de intereses financieros.

De aquí que, efectivamente, algunas empresas del estudio se encuentran asociadas para la defensa de más de uno de los intereses citados.

Agrupación por tipo de empresa.

El 33,33 por ciento de las S.A.L. se han asociado única y exclusivamente para la defensa de intereses de tipo

empresarial.

Por otra parte, el 2,17 por ciento del total de empresas asociadas son S.A.L. y, como consecuencia de lo anterior, el 3,70 por ciento del total de empresas asociadas por motivos empresariales, son S.A.L.

Así pues, estamos en condiciones de afirmar que las C.P.I.(■) que se encuentran asociadas, representan el 97,82 por ciento restante del total de empresas asociadas por cualquier causa; en tanto que si nos referimos a la defensa de intereses empresariales, el peso de estas empresas es del 96,30 por ciento (5).

Por otra parte, el 45,92 por ciento de las C.P.I.(■) se han asociado por alguna causa. Desglosando este dato para cada una de las causas: el 26,53 por ciento están asociadas para la defensa de intereses empresariales, el 24,49 por ciento por motivos cooperativos y un 15,31 por ciento por causas de tipo financiero.

Por último,en lo que se refiere a la importancia que tiene cada causa de asociación entre las C.P.I.(■), diremos que el 57,77 por ciento de las C.P.I. que están asociadas, lo hacen para la defensa de intereses empresariales;

---

(5) Obviamente, el peso de estas empresas en lo que se refiere a la defensa de intereses financieros y cooperativos es, en embos casos, del cien por cien.

el 53,33 por ciento para la defensa de los intereses de tipo cooperativo y, sólo, el 33,33 por ciento para la defensa de intereses de tipo financiero. De aquí que algunas de las C.P.I.(*) que están asociadas, tienen por objeto, con la asociación,defender más de uno de los intereses citados.

NOTA.- Algunas empresas se asocian para defender más de un tipo de interés citado.

(Número de Empresas)
Porcentaje sobre número de empresas del tipo de empresas.
(Porcentaje sobre total causas de asociación.
Peso de cada Tipo.

"Tipo de Empresa" (Número de Empresas) (Porcentaje sobre "Total Empresas")	Empresas asociadas para defender intereses:			Total causas de asociación
	Financieros	Empresariales	Cooperativos	
- Sociedad Anónima Laboral	(0)	(1)	(0)	(1)
3 empresas	0,00%	33,33%	0,00%	33,33%
	(0,00%)	(100,00%)	(0,00%)	(100,00%)
2,97 %	0,00%	3,70%	0,00%	2,17%
- Cooperativa	(15)	(26)	(24)	(45)
98 empresas (*)	15,31%	26,53%	24,49%	45,92%
	(33,33%)	(57,77%)	(53,33%)	(100,00%)
97,03 %	100,00%	96,30%	100,00%	97,82%
"Total Empresas"	(15)	(27)	(24)	(46)
101 empresas (*)	14,85%	26,73%	23,76%	45,54%
	(32,61%)	(58,70%)	(52,71%)	(100,00%)
100,00 %	(100,00%)	(100,00%)	(100,00%)	(100,00%)

(*) Ver tablas de "Empresas que comienzan su actividad en 1.977".

2.2. Agrupación sectorial.

El sector en el que hay más empresas, en términos relativos, que estén asociadas es el Textil; pero, por considerar poco representativo este dato, ya que nos estamos refiriendo, tan sólo, a una empresa, consideramos conveniente destacar al sector de Maquinaria, aparatos y artículos eléctricos, en el que el 88,89 por ciento de sus empresas están asociadas. En el lado opuesto se encuentra el sector de Transporte(*), ya que sólo el 25 por ciento de sus empresas se han asociado.

Por otra parte, mientras que el 55,56 por ciento de las empresas de Maquinaria, aparatos y artículos eléctricos se asocian para la defensa de intereses financieros siendo, de esta forma, el sector en el que más empresas, en términos relativos, se asocian para este fin, sólo el 10 por ciento de las empresas de Construcción(*) se encuentran en la misma circunstancia.

Por lo que se refiere a la defensa de intereses empresariales es Derivados químicos el que incluye más empresas, en términos relativos, asociadas -el 50 por ciento-, mientras que sólo el 15,22 por ciento de las empresas de Bienes de consumo(*) están asociadas por este motivo.

Por otra parte, el cien por cien de las empresas del

sector Textil se asocian por motivos cooperativos pero, dado que en el estudio este sector integra a una sola empresa, y aquel dato pudiera ser poco representativo, nos vemos en la obligación de destacar a Derivados químicos, en el que el 50 por ciento de sus empresas se asocian para la defensa de intereses de naturaleza cooperativa. En el lado opuesto, y dado que el 17,39 por ciento de las empresas de Bienes de consumo(■) se encuentran en la misma circunstancia, es este sector en el que menos empresas, en términos relativos, se asocian con este fin.

Descendiendo al nivel subsectorial, hemos de señalar que mientras que todas las empresas de Madera y corcho(■) se encuentran asociadas, esto sólo ocurre en el 20 por ciento de las empresas de Muebles y auxiliares(■).

Productos metálicos y Maquinaria y bienes de equipo son los que incluyen, respectivamente, más y menos empresas, en términos relativos, que estén asociadas para la defensa de intereses de tipo financiero. Concreta y respectivamente el 66,67 y 28,57 por ciento de las empresas de cada uno de ellos.

La asociación por motivos empresariales se produce, por una parte, en el 75 por ciento de las empresas de Madera y corcho(■) y por otra, en el 7,14 por ciento de las empresas de Calzado y vestido(■), siendo estos dos subsectores

los que, en términos relativos, poseen, respectivamente, más y menos empresas asociadas para la defensa de este fin.

La defensa de intereses cooperativos ha sido la causa de que estén asociadas, por una parte, el 50 por ciento de las empresas de Madera y corcho(■), así como de Productos metálicos, que son, de esta forma, los dos subsectores en los que hay más empresas, en términos relativos, asociadas por este motivo, y por otra, el 20 por ciento de las empresas de Muebles y auxiliares(■), que son, por tanto, los que incluyen menos empresas asociadas con este fin.

Descendiendo a nivel subsubsectorial, Maquinaria mecánica, por una parte, y Material de transporte, por otra, son los que poseen más y menos empresas asociadas, en términos relativos; respectivamente el 66,67 y el 25 por ciento de las empresas de cada uno de ellos.

Para la defensa de intereses financieros, Maquinaria mecánica es el subsubsector en el que más empresas se encuentran asociadas -el 50 por ciento- y Material de transporte en el que menos -12,60 por ciento-.

Papel y sus productos y Material de transporte son los que tienen, respectivamente, más y menos empresas asociadas, en términos relativos, para la defensa de intereses empresariales. Se encuentran en esta situación, respectivamente, el 50 y el 12,5 por ciento de sus empresas.

Por último, hemos de destacar que el 25 por ciento de las empresas de Material de transporte y el 16,67 por ciento de las de Maquinaria mecánica se asocian para la defensa de intereses cooperativos, siendo los subsubsectores con, respectivamente, más y menos empresas asociadas, en términos relativos, por esta causa.

Analizamos, a continuación, en que sectores, subsectores y subsubsectores ha habido más y menos interés en defender cada causa de asociación.

En Derivados químicos, todas las empresas que se asocian, lo hacen para defender los tres tipos de intereses citados; en Transporte, todas las que se asocian lo hacen para defender intereses empresariales, y en Textiles todas las que se asocian -que es una sola- lo hacen para defender intereses cooperativos.

Por otra parte, el sector en que hay menos interés en asociarse por motivos financieros es Construcción(*), pues, sólo el 20 por ciento de las empresas que se asocian, lo hacen por esta causa; por motivos empresariales son Calzado y vestido(*), Madera y muebles(*) y Maquinaria, aparatos y artículos eléctricos, en los que el 50 por ciento de las empresas que están asociadas obedecen a este motivo; y por causas cooperativas, Maquinaria, aparatos y artículos eléctricos, en el que el 37,50 por ciento de las que están

asociadas tienen por fin la defensa de este tipo de interés común.

Descendiendo a nivel subsectorial, señalaremos que es en Alimentación(■), Papel y editoriales, Transporte de viajeros y Vidrio, cerámica y artesanía, en los que más esfuerzo se produce en la defensa de intereses empresariales; todas sus empresas asociadas lo están por este motivo. Muebles y auxiliares(■) es el subsector en el que más esfuerzo se produce en defender intereses de tipo comparativo, pues el cien por cien de sus empresas asociadas lo están por esta causa; y Derivados químicos es en el que se produce un mayor esfuerzo en la defensa de intereses de tipo financiero, el 80 por ciento de sus empresas asociadas tienen por objeto la defensa de este tipo de interés.

En el lado opuesto, los subsectores en los que menos esfuerzo se produce para la defensa de intereses empresariales son Calzado y vestido(■) y Muebles y auxiliares(■), pues sólo el 25 por ciento de las empresas asociadas, en cada uno de ellos, lo están por este motivo; para la defensa de intereses cooperativos son Madera y corcho(■), Maquinaria y bienes de equipo, Productos minerales no metálicos y Vidrio, cerámica y artesanía, el 50 por ciento de las empresas asociadas, en cada uno de ellos, lo están por esta causa; y para la defensa de intereses financieros es Maquinaria y

Bienes de equipo, en el que el parámetro que venimos comentando toma el valor 66,67 por ciento.

Maquinaria mecánica, Material de transporte y Papel y sus productos son los subsubsectores en los que mayor esfuerzo se ha realizado para la defensa, respectivamente, de intereses financieros, cooperativos y empresariales. Concretamente el 75 por ciento de las empresas asociadas de Maquinaria mecánica tiene por objeto la defensa de intereses financieros y, por otra parte, en lo que se refiere a los otros dos subsubsectores citados, todas sus empresas asociadas tienen por fin defender, respectivamente, intereses de naturaleza empresarial y cooperativa.

Por otro lado,el subsubsector en el que menos esfuerzo se realiza para la defensa de intereses financieros es Material de transporte; con todo, el 50 por ciento de las empresas asociadas lo están por dicha causa; Maquinaria mecánica es el subsubsector en el que se produce el menor esfuerzo en defender intereses tanto empresariales como cooperativos, ya que, en ambos casos, el 25 por ciento de sus empresas asociadas tienen por objeto la defensa de una u otra causa de asociación.

A continuación, vamos a destacar los grupos empresariales, por actividad, que más y menos peso representan en el estudio; en este sentido, Bienes de consumo(*) es el sector

que incluye más empresas sobre el total de asociadas, concretamente el 28,26 por ciento; mientras que, Derivados químicos, Textiles y Transportes(*) son, cada uno de ellos, los de menor peso, ya que el 2,17 por ciento de las empresas asociadas se integran en cada uno de estos sectores.

Por lo que se refiere a los subsectores, Maquinaria y bienes de equipo, por una parte, y Transporte de viajeros y Papel y editoriales por otra, son, respectivamente, los que más y menos peso relativo tienen en el estudio; efectivamente, el 13,04 por ciento de las empresas asociadas dedican su actividad a Maquinaria y bienes de equipo, mientras que el 2,17 por cierto de aquéllas se integran en cada uno de los otros dos subsectores citados.

En el ámbito subsubsectorial, Maquinaria mecánica y Papel y sus productos son los colectivos de empresas que, respectivamente, poseen más y menos peso en el conjunto del estudio, ya que el 8,70 y el 2,17 por ciento del total de empresas asociadas del mismo son, respectivamente, de cada uno de ellos.

Los sectores que más y menos peso tienen en el estudio para la defensa de intereses financieros son, por una parte, Construcciones mecánicas, que contiene el 53,33 por ciento de las asociadas por este motivo y, por otra, tanto Construc-

ción(■) como Derivados químicos, que contienen cada uno, el 6,67 por cierto de dichas empresas.

Por lo que se refiere al ámbito subsectorial, estamos en condiciones de afirmar que el 26,67 por ciento de las empresas del estudio, asociadas por motivos financieros, dedican su actividad tanto a Maquinaria y bienes de equipo como a Productos metálicos y, por otra parte, que son, estos dos grupos de empresas, los que tienen, a la vez, más y menos peso en el estudio, ya que no hay más subsectores que contengan empresas asociadas para la defensa de intereses financieros.

Sin embargo, en el ámbito subsubsectorial Maquinaria mecánica, que integra al 20 por ciento de las empresas asociadas por motivos financieros y Material de transporte, conteniendo al 6,67 por ciento de aquéllas, son los que, respectivamente, más y menos peso relativo poseen, en este aspecto, en el estudio.

El 25,93 por ciento de las empresas que se asocian para la defensa de intereses empresariales, dedican su actividad a la elaboración tanto de Bienes de consumo(■) como de Construcciones mecánicas; por otra parte, el 3,70 por ciento de aquellas empresas se integran tanto en el sector de Transportes(■) como en el de Derivados químicos. De esta forma, en virtud de estos datos, estamos en condiciones de

afirmar que cada uno de los dos primeros sectores citados, son los que más peso representan en el estudio, mientras que cada uno de los dos últimos, son los que menos importancia poseen.

Los subsectores que más y menos peso representan en el estudio, en cuanto a la defensa de intereses empresariales, son, por una parte, Productos metálicos, ya que el 14,81 por ciento de las empresas que están asociadas por motivos empresariales dedican su actividad en este subsector, y por otra, tanto Productos minerales no metálicos como Calzado y vestido(■), Muebles y auxiliares(■), Papel y editoriales y Transporte de viajeros, ya que el 3,70 por ciento de aquellas empresas se integran en cada uno de éstos.

En el ámbito subsubsectorial Maquinaria mecánica, por una parte, y Material de transporte, así como Papel y sus productos por otra, son, respectivamente, los que tienen más y menos importancia en el estudio en lo que se refiere a la defensa de intereses empresariales, en base a que el 7,41 por ciento de las empresas que se encuentran asociadas por este motivo, son del primer colectivo citado, y el 3,70 por ciento son de cada uno de los otros dos.

Los sectores que más y menos peso suponen en el estudio en la defensa de intereses cooperativos son, respectivamente, Bienes de consumo(■), que incluye el 33,33 por ciento

de las empresas asociadas por dicho motivo, y Derivados químicos, que incluye al 4,17 por ciento de esas empresas.

En el contexto de los subsectores establecidos, Muebles y auxiliares(■), que contiene al 16,67 por ciento de las empresas asociadas por motivos cooperativos, y Productos minerales no metálicos(■) así como Vidrio, cerámica y artesanía, que contienen, cada uno de ellos, al 4,17 por ciento de esas empresas, son, respectivamente, los que más y menos peso representa en el estudio, en lo que se refiere a la defensa de este tipo de intereses.

Por último, Material de transporte, conteniendo el 8,33 por ciento de las empresas asociadas para la defensa de los intereses cooperativos, y Maquinaria mecánica, que contiene al 4,17 por ciento de aquéllas, son los subsubsectores que, respectivamente, más y menos peso representan en este aspecto.

... / ...

NOTA.- Algunas empresas se asocian para defender más de un tipo de interés citado.

(Número de Empresas)
Porcentaje sobre número de empresas del sector
(porcentaje sobre total causas de asociación)
Peso de cada Sector

"Sectores" (Número de Empresas) (Porcentaje sobre "Total Empresas")	Empresas asociadas para defender intereses			Total causas de asociación
	Financieros	Empresariales	Cooperativas	
- Auxiliar de la Construcción	(0)	(4)	(3)	(6)
9 empresas (*)	0,00%	44,44%	33,33%	66,67%
	(0,00%)	(66,67%)	(50,00%)	(100,00%)
8,91 %	0,00%	14,81%	12,50%	13,04%
- Madera y Corcho	(0)	(3)	(2)	(4)
4 empresas (*)	0,00%	75,00%	50,00%	100,00%
	(0,00%)	(75,00%)	(50,00%)	(100,00%)
3,96 %	0,00%	11,11%	8,33%	8,70%
- Productos Minerales no Metálicos	(0)	(1)	(1)	(2)
5 empresas (*)	0,00%	20,00%	20,00%	40,00%
	(0,00%)	50,00%	(50,00%)	(100,00%)
4,95 %	0,00%	3,70%	4,17%	4,35%
- Bienes de Consumo	(0)	(7)	(8)	(13)
46 empresas (*)	0,00%	15,22%	17,39%	28,26%
	(0,00%)	(53,85%)	(61,54%)	(100,00%)
45,54 %	0,00%	25,93%	33,33%	28,26%

(*) Ver tablas de "Empresas que comienzan su actividad en 1.977".

... / ...

NOTA.- Algunas empresas se asocian para defender más de un tipo de interés.

(Número de Empresas)
Porcentaje sobre número de empresas del Sector
(Porcentaje sobre total causas de asociación)
Peso de cada Sector

"Sectores" (Número de Empresas) (Porcentaje sobre "Total Empresas"	Empresas asociadas para defender intereses			Total causas de asociación
	Financieros	Empresariales	Cooperativos	
- Alimentación	(0)	(2)	(0)	(2)
4 empresas (*)	0,00%	50,00%	0,00%	50,00%
	(0,00%)	(100,00%)	(0,00%)	(100,00%)
3,96 %	0,00%	7,41%	0,00%	4,35%
- Calzado y Vestido	(0)	(1)	(3)	(4)
14 empresas (*)	0,00%	7,14%	21,43%	28,57%
	(0,00%)	(25,00%)	(75,00%)	(100,00%)
13,86 %	0,00%	3,70%	12,50%	8,70%
- Industrias y Productos del Cuero	(0)	(0)	(0)	(0)
1 empresa	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
	(0,00%)	(0,00%)	(0,00%)	(0,00%)
0,99 %	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
- Muebles y Auxiliares	(0)	(1)	(4)	(4)
20 empresas (*)	0,00%	5,00%	20,00%	20,00%
	(0,00%)	(25,00%)	(100,00%)	(100,00%)
19,80 %	0,00%	3,70%	16,67%	8,70%

(*) Ver tablas de "Empresas que comienzan su actividad en 1.977".

... / ...

... / ...

NOTA.- Algunas empresas se asocian para defender más de un tipo de interés

(Número de Empresas)
Porcentaje sobre número de empresas del sector.
(Porcentaje sobre total causas de asociación)
Peso de cada sector

"Sectores" (Número de Empresas) (Porcentaje sobre "Total Empresas")	Empresas asociadas para defender intereses			Total causas de asociación
	Financieros	Empresariales	Cooperativos	
- Papel y Editoriales	(0)	(1)	(0)	(1)
4 empresas	0,00%	25,00%	0,00%	25,00%
	(0,00%)	(100,00%)	(0,00%)	(100,00%)
3,96 %	0,00%	3,70%	0,00%	2,17%
- Papel y sus Productos	(0)	(1)	(0)	(1)
2 empresas	0,00%	50,00%	0,00%	50,00%
	(0,00%)	(100,00%)	(0,00%)	(100,00%)
1,98 %	0,00%	3,70%	0,00%	2,17%
- Imprenta, Editoriales y Afines	(0)	(0)	(0)	(0)
2 empresas	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
	(0,00%)	(0,00%)	(0,00%)	(0,00%)
1,98 %	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
- Vidrio, Cerámica y Artesanía	(0)	(2)	(1)	(2)
3 empresas	0,00%	66,67%	33,33%	66,67%
	(0,00%)	(100,00%)	(50,00%)	(100,00%)
2,97 %	0,00%	7,41%	4,17%	4,35%
- Construcción	(1)	(3)	(2)	(5)
10 empresas (*)	10,00%	30,00%	20,00%	50,00%
	(20,00%)	(60,00%)	(40,00%)	(100,00%)
9,90 %	6,67%	11,11%	8,33%	10,87%

(*) Ver tablas de "Empresas que comienzan su actividad en 1.977".

... / ...

... / ...

NOTA.- Algunas empresas se asocian para defender más de un tipo de interés.

(Número de Empresas)
Porcentaje sobre número de empresas del sector.
(Porcentaje sobre total causas de asociación)
Peso de cada sector.

"Sectores" (Número de Empresas) (Porcentaje sobre "Total Empresas"	Empresas asociadas para defender intereses.			Total causas de asociación
	Financieros	Empresariales	Cooperativos	
- Construcciones Mecánicas	(8)	(7)	(6)	(11)
20 empresas	40,00%	35,00%	30,00%	55,00%
	(72,73%)	(63,64%)	(54,54%)	(100,00%)
18,80 %	53,33%	25,93%	25,00%	23,91%
- Maquinaria y Bienes de Equipo	(4)	(3)	(3)	(6)
14 empresas	28,57%	21,43%	21,43%	42.86%
	(66,67%)	(50,00%)	(50,00%)	(100,00%)
13,86 %	26,67%	11,11%	12,50%	13,04%
- Maquinaria Mecánica	(3)	(2)	(1)	(4)
6 empresas	50,00%	33,33%	16,67%	66,67%
	(75,00%)	(25,00%)	(25,00%)	(100,00%)
5,94 %	20,00%	7,41%	4,17%	8,70%
- Material de Transporte	(1)	(1)	(2)	(2)
8 empresas	12,50%	12,50%	25,00%	25,00%
	(50,00%)	(50,00%)	(100,00%)	(100,00%)
7,92 %	6,67%	3,70%	8,33%	4,35%

(*) Ver tablas de "Empresas que comienzan su actividad en 1.977".

... / ...

...

NOTA.- Algunas empresas se asocian para defender más de un tipo de interés.

(Número de Empresas)
Porcentaje sobre número de empresas del sector.
(Porcentaje sobre total causas de sociación)
Peso de cada sector.

"Sectores" (Número de Empresas) (Porcentaje sobre "Total Empresas")	Empresas asociadas para defender intereses			Total causas de asociación
	Financieros	Empresariales	Cooperativos	
- Productos Metálicos	(4)	(4)	(3)	(5)
6 empresas	66,67%	66,67%	50,00%	83,33%
	(80,00%)	(80,00%)	(60,00%)	(100,00%)
5,94 %	26,67%	14,81%	12,50%	10,87%
- Madera y Muebles	(0)	(4)	(6)	(8)
24 empresas (*)	0,00%	16,66%	25,00%	33,33%
	(0,00%)	(50,00%)	(75,00%)	(100,00%)
23,76 %	0,00%	14,81%	25,00%	17,39%
- Maquinaria, Aparatos y Artículos Eléctricos	(5)	(4)	(3)	(8)
9 empresas	55,56%	44,44%	33,33%	88,89%
	(62,50%)	(50,00%)	(37,50%)	(100,00%)
8,91 %	33,33%	14,81%	12,50%	17,39%
- Derivados Químicos	(1)	(1)	(1)	(1)
2 empresas	50,00%	50,00%	50,00%	50,00%
	(100,00%)	(100,00%)	(100,00%)	(100,00%)
1,98 %	6,67%	3,70%	4,17%	2,17%

(*) Ver tablas de "Empresas que comienzan su actividad en 1.977".

... / ...

... / ...

NOTA.- Algunas empresas se asocian para defender más de un tipo de interés.

(Número de Empresas)
Porcentaje sobre número de empresas del sector.
(Porcentaje sobre total causas de asociación)
Peso de cada sector.

"Sectores" (Número de Empresas) (Porcentaje sobre "Total Empresas")	Empresas asociadas para defender intereses			Total causas de asociación
	Financieros	Empresariales	Cooperativos	
- Textiles	(0)	(0)	(1)	(1)
1 empresa	0,00%	0,00%	100,00%	100,00%
	(0,00%)	(0,00%)	(100,00%)	(100,00%)
0,99 %	0,00%	0,00%	4,17%	2,17%
- Transporte	(0)	(1)	(0)	(1)
4 empresas (*)	0,00%	25,00%	0,00%	25,00%
	(0,00%)	(100,00%)	(0,00%)	(100,00%)
3,96 %	0,00%	3,70%	0,00%	2,17%
- Transporte Viajeros	(0)	(1)	(0)	(1)
3 empresas	0,00%	33,33%	0,00%	33,33%
	(0,00%)	(100,00%)	(0,00%)	(100,00%)
2,97 %	0,00%	3,70%	0,00%	2,17%
- Transportes Mercancías	(0)	(0)	(0)	(0)
1 empresa (*)	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
	(0,00%)	(0,00%)	(0,00%)	(0,00%)
0,99 %	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%

(*) Ver tablas de "Empresas que comienzan su actividad en 1.977".

... / ...

... / ...

NOTA.- Algunas empresas se asocian para defender más de un tipo de interés.

(Número de Empresas)
Porcentaje sobre número de empresas del sector
(Porcentaje sobre total causas asociación)
Peso de cada sector.

"Sectores" (Número de Empresas) (Porcentaje sobre "Total Empresas)	Empresas asociadas para defender intereses			Total causas de asociación
	Financieros	Empresariales	Cooperativos	
"Total Empresas"	(15)	(27)	(24)	(46)
101 empresas (*)	14,85%	26,73%	23,76%	45,54%
	(32,61%)	(58,70%)	(52,17%)	(100,00%)
100,00 %	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%

(*) Ver tablas de "Empresas que comienzan su actividad en 1.977".

2.3. Agrupación regional.

El País Vasco y Extremadura(*) son las regiones españolas que ubican, respectivamente, a más y menos empresas asociadas, en términos relativos, por alguna causa; concreta y respectivamente el 93,75 por ciento y 14,29 por ciento de las empresas de estas regiones se encuentran en esta situación.

Por otra parte, en tanto que el 32,61 y el 2,17 por ciento de la empresa que están asociadas se ubican, respectivamente, por una parte, en el País Vasco, y por otra, tanto en la región Castellano-Manchega, como en Extremadura(*) y Galicia(*), aquélla es la que más peso relativo posee en el estudio, en este aspecto, y cada una de éstas, son las que menos.

Las únicas regiones que contienen empresas que se asocian para la defensa de intereses financieros son el País Vasco y Navarra, y el número de empresas, en términos relativos, que se encuentran en esa circunstancia es el 81,25 por ciento de las de la primera región citada, y el 66,67 por ciento de las empresas de la segunda. De todas formas, en tanto que el cien por cien de las empresas de Navarra que están asociadas, tienen por fin la defensa de intereses financieros, y esto ocurre con el 86,67 por ciento de las empresas del País Vasco que están asociadas por alguna

causa, concluimos que se produce un mayor esfuerzo en la primera región para defender este tipo de interés.

Por último, en lo que al peso relativo en el estudio se refiere, y en lo que concierne a la defensa de intereses de tipo financiero, el 86,67 por ciento de las empresas del estudio asociadas por este motivo son del País Vasco, y el 12,33 por ciento restante son de Navarra, lo que confiere a la primera un considerablemente mayor peso relativo en el estudio.

Las regiones que poseen más empresas, en términos relativos, asociadas para la defensa de intereses empresariales, son Canarias y Rioja, concretamente, el 66,67 por ciento de las empresas ubicadas en cada una de ellas; mientras que, Andalucía(■) es la que menos, sólo el 9,09 por ciento de sus empresas se encuentran en esa circunstancia. Con todo, es en Canarias, la región Castellano-Manchega y Galicia(■) en donde más esfuerzo se produce para la defensa de este tipo de interés, ya que el cien por cien de las empresas que están asociadas, en cada una de estas regiones, tienen como causa de asociación, la defensa de intereses de tipo empresarial; y es en Navarra donde menor esfuerzo se produce, concretamente el 50 por ciento de las empresas que están asociadas en dicha región lo están por este motivo.

Por un lado el País Vasco, y por otro, las regiones Castellano-Manchega, Galicia(*) y Navarra son las que representan, respectivamente, el mayor y menor peso del estudio, en cuanto a empresas que estén asociadas para la defensa de intereses de tipo empresarial. El 33,33 por ciento de las empresas asociadas por este motivo se encuentran ubicadas en el País Vasco, mientras que el 3,70 por ciento de aquéllas se ubican en cada una de las demás regiones citadas.

En otro orden de cosas, el País Vasco y Extremadura(*) son las regiones que, respectivamente, poseen más y menos, en términos relativos, empresas asociadas para la defensa de intereses de naturaleza cooperativa. Concretamente, se encuentran en esta situación, respectivamente, el 43,75 y el 14,29 por ciento de sus empresas. Sin embargo, Extremadura(*) y Rioja son las regiones en las que se produce, respectivamente, el mayor y menor esfuerzo en la defensa de intereses de tipo cooperativo, ya que el cien por cien de las empresas que están asociadas en Extremadura(*) tienen por objeto la defensa de intereses de naturaleza cooperativa, mientras que esto sólo ocurre con el 33,33 por ciento de las empresas riojanas que están asociadas por algún motivo.

Por último, en tanto que el 29,17 por ciento de las

empresas del estudio que están asociadas para la defensa de intereses de tipo cooperativo, se ubican en el País Vasco, y que el 4,16 por ciento de aquéllas, se ubican tanto en Extremadura(*) como en Navarra y Rioja, aquella región es la que más peso relativo representa en el estudio en este aspecto, y cada una de éstas, la que menos.

NOTA.- Algunas empresas se asocian para defender más de un tipo de interés.

(Número de Empresas)
Porcentaje sobre número de empresas de la región
(Porcentaje sobre total causas de asociación)
Peso de cada Región

"Regiones" (Número de Empresas) (Porcentaje sobre "Total Empresas")	Empresas asociadas para defender intereses			Total causas de asociación
	Financieros	Empresariales	Cooperativos	
- Andalucía	(0)	(2)	(5)	(7)
22 empresas (*)	0,00%	9,09%	22,72%	31,81%
	(0,00%)	(28,57%)	(71,43%)	(100,00%)
21,78 %	0,00%	7,41%	20,83%	15,22%
- Asturias	(0)	(0)	(0)	(0)
3 empresas	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
	(0,00%)	(0,00%)	(0,00%)	(0,00%)
2,97 %	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
- Baleares	(0)	(0)	(0)	(0)
1 empresa	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
	(0,00%)	(0,00%)	(0,00%)	(0,00%)
0,99 %	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
- Canarias	(0)	(2)	(0)	(2)
3 empresas	0,00%	66,67%	0,00%	66,67%
	(0,00%)	(100,00%)	(0,00%)	(100,00%)
2,97 %	0,00%	7,41%	0,00%	4,34%

(*) Ver tablas de "Empresas que comienzan su actividad en 1.977".

... / ...

... / ...

NOTA.- Algunas empresas se asocian para defender más de un tipo de interés.

(Número de Empresas)
Porcentaje sobre número de empresas de la región
(Porcentaje sobre total causas de asociación)
Peso de cada Región

"Regiones" (Número de Empresas) (Porcentaje sobre "Total Empresas")	Empresas asociadas para defender intereses			Total causas de asociación
	Financieros	Empresariales	Cooperativos	
- Castellano-Manchega	(0)	(1)	(0)	(1)
5 empresas	0,00%	20,00%	0,00%	20,00%
	(0,00%)	(100,00%)	(0,00%)	(100,00%)
4,95 %	0,00%	3,70%	0,00%	2,17%
- Castilla y León	(0)	(3)	(3)	(5)
8 empresas (*)	0,00%	37,50%	37,50%	62,50%
	(0,00%)	(60,00%)	(60,00%)	(100,00%)
7,92 %	0,00%	11,11%	12,50%	10,87%
- Cataluña	(0)	(4)	(4)	(6)
12 empresas (*)	0,00%	33,33%	33,33%	50,00%
	(0,00%)	(66,67%)	(66,67%)	(100,00%)
11,88 %	0,00%	14,81%	16,67%	13,04%
- Extremadura	(0)	(0)	(1)	(1)
7 empresas (*)	0,00%	0,00%	14,29%	14,29%
	(0,00%)	(0,00%)	(100,00%)	(100,00%)
6,93 %	0,00%	0,00%	4,16%	2,17%

(*) Ver tablas de "Empresas que comienzan su actividad en 1.977".

... / ...

... ...

NOTA.- Algunas empresas se asocian para defender más de un tipo de interés.

(Número de Empresas)
Porcentaje sobre número de empresas de la región
(Porcentaje sobre total causas de asociación)
Peso de cada Región

"Regiones" (Número de Empresas) (Porcentaje sobre "Total Empresas")	Empresas asociadas para defender intereses			Total causas de asociación
	Financieros	Empresariales	Cooperativos	
- Galicia	(0)	(1)	(0)	(1)
4 empresas (*)	0,00%	25,00%	0,00%	25,00%
	(0,00%)	(100,00%)	(0,00%)	(100,00%)
3,96 %	0,00%	3,70%	0,00%	2,17%
- Madrid	(0)	(0)	(0)	(0)
6 empresas (*)	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
	(0,00%)	(0,00%)	(0,00%)	(0,00%)
5,94 %	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
- Murcia	(0)	(0)	(0)	(0)
2 empresas	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
	(0,00%)	(0,00%)	(0,00%)	(0,00%)
1,98 %	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
- Navarra	(2)	(1)	(1)	(2)
3 empresas	66,67%	33,33%	33,33%	66,67%
	(100,00%)	(50,00%)	(50,00%)	(100,00%)
2,97 %	12,33%	3,70%	4,16%	4,34%

(*) Ver tablas de "Empresas que comienzan su actividad en 1.977".

... / ...

... ...

NOTA.- Algunas empresas se asocian para defender más de un tipo de interés.

(Número de Empresas)
Porcentaje sobre número de empresas de la región.
(Porcentaje sobre total causas de asociación)
Peso de cada región

"Regiones" (Número de Empresas) (Porcentaje sobre "Total Empresas")	Empresas asociadas para defender intereses			Total causas asociación
	Financieros	Empresariales	Cooperativos	
- País Valenciano	(0)	(2)	(2)	(3)
6 empresas (*)	0,00%	33,33%	33,33%	50,00%
	(0,00%)	(66,67%)	(66,67%)	(100,00%)
5,94 %	0,00%	7,41%	8,33%	6,52%
- País Vasco	(13)	(9)	(7)	(15)
16 empresas	81,25%	56,25%	43,75%	93,75%
	(86,66%)	(60,00%)	(46,67%)	(100,00%)
15,84 %	86,67%	33,33%	29,17%	32,61%
- Rioja	(0)	(2)	(1)	(3)
3 empresas	0,00%	66,67%	33,33%	100,00%
	(0,00%)	(66,67%)	(33,33%)	(100,00%)
2,97 %	0,00%	7,41%	4,16%	6,52%
"Total Empresas"	(15)	(27)	(24)	(46)
101 empresas (*)	14,85%	26,73%	23,76%	45,54%
	(32,61%)	(58,70%)	(52,71%)	(100,00%)
100,00 %	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%

(*) Ver tablas de "Empresas que comienzan su actividad en 1.977".

2.4. Agrupación por tamaños.

El grupo empresarial que posee, en términos relativos, más empresas asociadas es el de las grandes, según el número de trabajadores, con el cien por cien, los recursos propios, con el 75 por ciento, y las ventas netas, con el 66,67 por ciento; o el de las medianas, según el activo total bruto, con el 75 por ciento. Por otra parte, el que posee menos es el de las medianas, según el número de trabajadores, con el 41,18 por ciento, o el de las pequeñas(*), según los recursos propios,con el 42,35 por ciento, o según el activo total bruto, con el 39,51 por ciento, o según las ventas netas en el que el 28,74 por ciento de sus empresas se encuentran asociadas.

En otro orden de cosas, las pequeñas(*) empresas, sea cual sea el criterio que las defina, son las que aportan al estudio, más empresas que se asocian. Concretamente, el 78,27 por ciento de las empresas que están asociadas son pequeñas(*), según el número de trabajadores y los recursos propios, el 69,56 por ciento de aquéllas lo son, según el activo total bruto y el 54,35 por ciento, según las ventas netas.

En el lado opuesto se encuentran las grandes empresas para cualquier criterio que las defina, ya que son las que menor peso relativo tienen en el estudio en este tema.

Efectivamente, el 6,52 por ciento de las empresas que se encuentran asociadas para defender algún(os) interés(es) son grandes, según el número de trabajadores y los recursos propios, y el 4,35 por ciento de aquéllas lo son, según cada uno de los otros dos criterios que también hemos utilizado.

Las grandes empresas, según el número de trabajadores o las ventas netas, o las medianas, según el activo total bruto o los recursos propios es la agrupación empresarial, por tamaño, en la que hay más empresas asociadas, en términos relativos, para la defensa de intereses financieros. Concreta y respectivamente, el cien ó 66,67 ó 68,75 ó 58,33 por ciento de las empresas de ese colectivo se encuentran asociadas con ese fin; en el lado opuesto, se sitúan las pequeñas(*) empresas para cualquier criterio que las defina; efectivamente, el 11,11; 8,05; 7,06 y 2,47 por ciento de las pequeñas(*) empresas, según y respectivamente el número de trabajadores, las ventas netas, los recursos propios y el activo total bruto se encuentran asociadas para defender intereses de naturaleza financiera.

En otro orden de cosas, en tanto que el 73,33 o el 60 ó el 46,67 por ciento de las empresas que se encuentran asociadas para la defensa de intereses financieros son, respectivamente, medianas según el activo total bruto, peque-

ñas(■) según el número de trabajadores, o tanto medianas según los recursos propios como pequeñas(■) según las ventas netas, es este grupo de empresas, por tamaño, para cada criterio, el que más peso representa en el estudio. En el lado opuesto, esto es, el grupo de empresas con menor peso es el de las medianas o grandes, según el número de trabajadores, ya que cada uno de estos colectivos contiene al 20 por ciento de las empresas que están asociadas por motivos financieros, o el de las grandes, según cada uno de los tres criterios restantes o el de las pequeñas, según el activo total bruto, puesto que todos y cada uno de estos grupos contiene al 13,33 por ciento de aquellas empresas.

El colectivo empresarial por tamaño en el que más esfuerzo se produce en la defensa de los intereses financieros, es el de las medianas, según el criterio de los recursos propios, o el de las grandes, según cualquiera de los tres criterios restantes, ya que el cien por cien de las empresas que encontrándose asociadas y siendo de cada uno de esos tamaños, según los criterios citados, tienen por objeto la defensa de intereses financieros. Por el contrario, son las pequeñas(■) empresas, sea cual sea el criterio que las defina, la agrupación en la que menor número de empresas asociadas, en términos relativos, tienen como

motivo de asociación los aspectos financieros; concretamente el 28; 25; 16,67 ó 6,25 por ciento en las pequeñas empresas, según y respectivamente, las ventas netas, el número de trabajadores, los recursos propios o el activo total bruto.

Las grandes empresas, según los recursos propios y el número de trabajadores, o las medianas, según las ventas netas y el activo total bruto, es el grupo empresarial, por tamaño, en el que hay más empresas que están asociadas, en términos relativos, para la defensa de intereses de naturaleza empresarial; el porcentaje de éstas sobre el total de empresas de cada uno de estos grupos es, respectivamente, del 50; 33,33; 45,45 y 43,75 por ciento. Por otra parte, las medianas empresas, según el número de trabajadores, de las cuales el 23,53 por ciento se asocian para la defensa de intereses empresariales, o las pequeñas(*), según los recursos propios, las ventas netas y el activo total bruto, de las que, respectivamente, el 24,71; 24,14 y 23,46 por ciento están en aquellas circunstancias, es el grupo de empresas, definido por su tamaño, en el que para cada criterio, hay menos empresas que estén asociadas, en términos relativos, por el motivo que venimos comentando.

En otro orden de cosas, las pequeñas(*) empresas, sea cual sea el criterio que las defina, es la agrupación empre-

sarial, por tamaño, para cada uno de los criterios utilizados, que más peso relativo representan en el estudio, en cuanto a número de empresas asociadas para la defensa de intereses de naturaleza empresarial; mientras que, las grandes, igualmente para cualquier criterio que las defina, son las que representan, en este aspecto, el menor peso relativo. Efectivamente, el 81,48; 77,78 y 70,37 por ciento de las empresas del estudio que están asociadas por esta causa son, pequeñas(*), según y respectivamente, el número de trabajadores, los recursos propios, y las ventas netas y el activo total bruto, mientras que el 7,40 y el 3,70 por ciento de aquéllas, son grandes, según y respectivamente los recursos propios y cualquiera de los otros tres criterios que determinan el tamaño empresarial.

Hemos de señalar, además, que es en las pequeñas(*) empresas, según las ventas netas, el número de trabajadores y el activo total bruto, o bien, en las grandes, según los recursos propios, en el colectivo empresarial, por tamaño, en el que se produce el mayor esfuerzo en la defensa de intereses de naturaleza empresarial; el porcentaje de empresas que están asociadas con ese fin, sobre el total de empresas asociadas en cada uno de los colectivos citados es, respectivamente, del 84; 61,11; 59,36 y 66,67 por ciento. Por otra parte, es en las medianas, según los recursos

propios, o bien en las grandes, según cada uno de los tres criterios restantes que utilizamos, en la que se produce un menor esfuerzo; con todo, un esfuerzo importante, ya que, exceptuando el caso de las grandes empresas según el número de trabajadores, en el que el 33,33 por ciento de las empresas que están asociadas tienen el motivo que comentamos, el 50 por ciento de las empresas que están asociadas en las grandes según, tanto el activo total bruto como las ventas netas, tienen por objeto la defensa de intereses empresariales, y este dato, toma el valor 57,14 en las medianas empresas, según los recursos propios.

El grupo empresarial, por tamaño, en el que hay más empresas asociadas con fines cooperativos, en términos relativos, es el de las grandes, según tanto el número de trabajadores como los recursos propios, o bien, el de las medianas, según tanto el activo total bruto como las ventas netas; concreta y respectivamente, el 66,67; 50; 43,75 y 36,36 por ciento de las integradas en cada uno de ellos. Por otra parte, el colectivo de las pequeñas(*), para cualquiera de los criterios que utilizamos, es el que posee menos empresas que, en términos relativos, se encuentran asociadas con ese objeto; concretamente, el 21,84 por ciento de las definidas, según las ventas netas o el 21,18 por ciento de las definidas según los recursos propios, o bien, el 19,75 por ciento de las definidas según cualquiera de los dos criterios restantes.

Sin embargo, en tanto que el 79,17; 75 y 66,67 por ciento de las empresas que están asociadas por motivos cooperativos son pequeñas(■), según y respectivamente, las ventas netas, los recursos propios y tanto el número de trabajadores como el activo total bruto, es dicho colectivo empresarial, por tamaño, para cada criterio, el que más peso relativo tiene, en este aspecto, en el estudio. Mientras que, como el 8,33 y 4,17 por ciento de aquellas son grandes, según y respectivamente, tanto el número de trabajadores como los recursos propios y tanto el activo total bruto como las ventas netas, es el colectivo de las grandes, en cada uno de los criterios, el que menos importancia relativa tiene.

Por último, hemos de señalar que el mayor esfuerzo en defender intereses de tipo cooperativo se produce en el colectivo de las medianas, según tanto el número de trabajadores como el activo total bruto, o bien, en el de las grandes, según los recursos propios, o en el de las pequeñas(■), según las ventas netas. A este respecto, el porcentaje de empresas que se encuentran asociadas para la defensa de intereses cooperativos sobre el total de empresas asociadas en cada uno de los citados colectivos es, respectivamente, del 85,71; 58,33; 66,67 y 76 por ciento.

En el lado opuesto, esto es, el grupo empresarial en el que se produce menor esfuerzo para defender intere-

ses de naturaleza cooperativa, a través de la asociación interempresarial, es en el de las pequeñas(*), para cualquier criterio de tamaño, y el de las grandes, según el activo total bruto. Con todo, exceptuando el grupo de las pequeñas(*), según el número de trabajadores, en el que el 44,44 por ciento de las empresas que estando asociadas, tienen por causa la defensa de intereses de naturaleza cooperativa, en el resto de los grupos citados, aquel porcentaje alcanza el valor de 50 por ciento; de forma que, podemos concluir, que el esfuerzo a que nos referimos no es pequeño.

NOTA.- Algunas empresas se asocian para defender más de un tipo de interés citado.

(Número de Empresas)
Porcentaje sobre número de empresas del tamaño.
(Porcentaje sobre total causas de asociación)
Peso de cada tamaño

"Número de Trabajadores" (Número de Empresas) (Porcentaje sobre "Total Empresas")	Empresas asociadas para defender intereses			Total causas de asociación
	Financieros	Empresariales	Cooperativos	
- Menos de 100	(9)	(22)	(16)	(36)
81 empresas (*)	11,11%	27,16%	19,75%	44,44%
	(25.00%)	(61,11%)	(44,44%)	(100,00%)
80,19 %	60,00%	81,48%	66,67%	78,27%
- De 100 a 500	(3)	(4)	(6)	(7)
17 empresas	17,65%	23,53%	35,29%	41,18%
	(42,86%)	(57,14%)	(85,71%)	(100,00%)
16,83 %	20,00%	14,81%	25,00%	15,22%
- Más de 500	(3)	(1)	(2)	(3)
3 empresas	100,00%	33,33%	66,67%	100,00%
	(100,00%)	(33,33%)	(66,67%)	(100,00%)
2,97 %	20,00%	3,70%	8,33%	6,52%
"Total Empresas"	(15)	(27)	(24)	(46)
101 empresas (*)	14,85%	26,73%	23,76%	45,54%
	(32,61%)	(58,70%)	(52,71%)	(100,00%)
100,00 %	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%

(*) Ver tablas de "Empresas que comienzan su actividad en 1.977".

NOTA.- Algunas empresas se asocian para defender más de un tipo de interés.

(Número de Empresas)
Porcentaje sobre número de empresas de tamaño.
(Porcentaje sobre total causas de asociación)
Peso de cada tamaño

"Recursos Propios" (En millones de pesetas) (Número de Empresas) (Porcentaje sobre "Total Empresas")	Empresas asociadas para defender intereses			Total causas de asociación
	Financieros	Empresariales	Cooperativos	
- Menos de 100	(6)	(21)	(18)	(36)
85 empresas (*)	7,06%	24,71%	21,18%	42,35%
	(16,67%)	(58,33%)	(50,00%)	(100,00%)
84,16 %	40,00%	77,78%	75,00%	78,27%
- De 100 a 500	(7)	(4)	(4)	(7)
12 empresas	58,33%	33,33%	33,33%	58,33%
	(100,00%)	(57,14%)	(57,14%)	(100,00%)
11,88 %	46,67%	14,81%	16,67%	15,22%
- Más de 500	(2)	(2)	(2)	(3)
4 empresas	50,00%	50,00%	50,00%	75,00%
	(66,67%)	(66,67%)	(66,67%)	(100,00%)
3,96 %	13,33%	7,40%	8,33%	6,52%
"Total Empresas"	(15)	(27)	(24)	(46)
101 empresas (*)	14,85%	26,73%	23,76%	45,54%
	(32,61%)	(58,70%)	(52,71%)	(100,00%)
100,00 %	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%

(*) Ver tablas de "Empresas que comienzan su actividad en 1.977".

NOTA.- Algunas empresas se asocian para defender más de un tipo de interés.

(Número de Empresas)
Porcentaje sobre número de empresas de tamaño
(Porcentaje sobre total causas de asociación)
Peso de cada tamaño.

"Ventas Netas" (En millones de pesetas) (Número de Empresas) (Porcentaje sobre "Total Empresas")	Empresas asociadas para defender intereses			Total causas de asociación
	Financieros	Empresariales	Cooperativos	
- Menos de 250	(7)	(21)	(19)	(25)
87 empresas (*)	8,05%	24,14%	21,84%	28,74%
	(28,00%)	(84,00%)	(76,00%)	(100,00%)
86,14 %	46,67%	77,78%	79,17%	54,35%
- De 250 a 1.000	(6)	(5)	(4)	(7)
11 empresas	54,55%	45,45%	36,36%	63,63%
	(85,71%)	(71,43%)	(57,14%)	(100,00%)
10,89 %	40,00%	18,52%	16,67%	15,22%
- Más de 1.000	(2)	(1)	(1)	(2)
3 empresas	66,67%	33,33%	33,33%	66,67%
	(100,00%)	(50,00%)	(50,00%)	(100,00%)
2,97 %	13,33%	3,70%	4,17%	4,35%
"Total Empresas"	(15)	(27)	(24)	(46)
101 empresas (*)	14,85%	26,73%	23,76%	45,54%
	(32,61%)	(58,70%)	(52,71%)	(100,00%)
100,00 %	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%

(*) Ver tablas de "Empresas que comienzan su actividad en 1.977".

NOTA.- Algunas empresas se asocian para defender más de un tipo de interés.

(Número de Empresas)
Porcentaje sobre número de empresas de tamaño
(Porcentaje sobre total causas de asociación)
Peso de cada tamaño

"Activo Total Bruto" (En millones de pesetas) (Número de Empresas) (Porcentaje sobre "Total Empresas")	Empresas asociadas para defender intereses			Total causas de asociación
	Financieros	Empresariales	Cooperativos	
- Menos de 100	(2)	(19)	(16)	(32)
81 empresas (*)	2,47%	23,46%	19,75%	39,51%
	(6,25%)	(59,35%)	(50,00%)	(100,00%)
80,19 %	13,33%	70,37%	66,67%	69,56%
- De 100 a 1.000	(11)	(7)	(7)	(12)
16 empresas	68,75%	43,75%	43,75%	75,00%
	(91,66%)	(58,33%)	(58,33%)	(100,00%)
15,84 %	73,33%	25,93%	29,17%	26,09%
- Más de 1.000	(2)	(1)	(1)	(2)
4 empresas	50,00%	25,00%	25,00%	50,00%
	(100,00%)	(50,00%)	(50,00%)	(100,00%)
3,96 %	13,33%	3,70%	4,17%	4,35%
"Total Empresas"	(15)	(27)	(24)	(46)
101 empresas (*)	14,85%	26,73%	23,76%	45,54%
	(32,61%)	(58,70%)	(52,71%)	(100,00%)
100,00 %	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%

(*) Ver tablas de "Empresas que comienzan su actividad en 1.977".

Capítulo 28 - Empresas que utilizan tecnología: importada, nacional y propia.

La pregunta 13 del cuestionario [1] tenía por objeto conocer que tipo de tecnología, importada, nacional o propia, emplean las empresas estudiadas. En base a las respuestas obtenidas hemos elaborado una tabla cuyos datos más significativos analizamos en el presente capítulo.

1. Metodología.

La tabla a la que hacemos referencia ofrece, para cada agrupación empresarial y para cada tipo de tecnología, además del número de empresas que, en cada colectivo, utilizan la tecnología enunciada en el encabezamiento, los siguientes datos:

a) El número de empresas que, en términos relativos, utilizan cada tecnología en cada grupo de empresas. Este dato se obtiene al multiplicar por cien el resultado de dividir el número de empresas que en términos absolutos se encuentran en aquellas circunscias, por el número de empresas del respectivo colectivo empresarial.

---

(1) Véase el punto 2 del capítulo 38.

Hemos de hacer constar que algunas empresas contestan emplear más de un tipo de tecnología. De esta forma, la suma del número -relativo- de empresas que en cada colectivo utilizan cada una de las tecnologías, puede ser superior al número de empresas de ese colectivo -100-.

b) Para cada tecnología, el peso que representa cada colectivo en relación con el total de empresas que la emplean.

Este dato se obtiene al hallar que tanto por ciento representa el número de empresas de cada colectivo que usan esa tecnología, en relación con el número total de empresas del estudio, que se encuentran en la misma circunstancia.

Hemos de señalar que suponemos que la pregunta fué perfectamente comprendida por las empresas encuestadas, y que conocían la diferencia entre utilizar tecnología propia y no emplear ninguna.

NOTA: Indicamos con un asterisco a los colectivos empresariales que integran empresas cuya actividad ha comenzado en 1.977.

2. Análisis.

2.1. Total empresas y agrupación por tipo de empresa.

Total empresas.

Para el conjunto de las empresas del estudio(■) podemos concluir que el 63,37; 48,51; 14,85 y 5,94 por ciento utilizaron, respectivamente, tecnología propia, nacional, importada y ninguna.

Agrupación por tipo de empresa.

Las empresas que, en términos relativos, más tecnología importada utilizan son las S.A.L., concretamente el 33,33 por ciento; y las que menos las C.P.I.(■), el 14,29 por ciento. Sin embargo, estas últimas son las que más peso representan, en cuanto al empleo de esta tecnología -93,33 por ciento-, mientras que las S.A.L. representan, tan sólo, el 6,67 por ciento.

Por lo que a tecnología nacional se refiere, podemos afirmar, que el 66,67 por ciento de las S.A.L. la emplean -representando el 4,08 por ciento del estudio-, mientras que el 47,96 por ciento de las C.P.I.(■) se encuentran en las mismas circunstancias -representando, sin embargo, el 95,92 por ciento del total-.

Por último, nos referiremos a la tecnología propia, para afirmar que, mientras que ninguna de las S.A.L. la emplean -por lo tanto el peso de estas empresas en el estudio es nulo-, el 65,31 por ciento de las C.P.I.(■) son las únicas que la utilizan.

Nota: Algunas empresas utilizan más de una tecnología citada.

(Número de Empresas)
Porcentaje sobre número de empresas de cada tipo.
Peso de cada tipo de empresa.

"Tipo de Empresa" (Número de Empresas) (Porcentaje sobre "Total Empresas")	Empresas que utilizan tecnología			
	Importada	Nacional	Propia	Ninguna
- Sociedad Anónima Laboral	(1)	(2)	(0)	(1)
3 empresas	33,33%	66,67%	0,00%	33,33%
2,97 %	6,67%	4,08%	0,00%	16,67%
- Cooperativa	(14)	(47)	(64)	(5)
98 empresas (*)	14,29%	47,96%	65,31%	5,10%
97,03 %	93,33%	95,92%	100,00%	83,33%
"Total Empresas"	(15)	(49)	(64)	(6)
101 empresas (*)	14,85%	48,51%	63,37%	5,94%
100,00 %	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%

(*) Ver tabla de "Empresas que comienzan su actividad en 1.977".

2.2. Agrupación sectorial.

- Tecnología importada.

El sector en el que más empresas, en términos relativos, emplean tecnología importada es Auxiliar de la construcción(■) -el 33,33 por ciento- y en el que menos (2) es Construcción(■), con un 10 por ciento de sus empresas.

Por otra parte, los sectores que más y menos peso poseen en el estudio son, respectivamente, Bienes de consumo(■), con un 46,67 por ciento, y Construcción(■), con un 6,67 por ciento.

Refiriéndonos a los subsectores y exceptuando Alimentación(■), Industrias y productos del cuero y Transporte de mercancías(■), en los que en ninguna de sus empresas se utiliza tecnología importada, Productos minerales no metálicos(■) es el que -con un 40 por ciento de sus empresas-, más la utiliza y, en el lado opuesto, Maquinaria y bienes de equipo -en contra de lo que cabría esperar- es en el que menos se emplea, sólo el 14,29 por ciento de sus empresas.

---

(2) Con excepción de Derivados químicos, Maquinaria, aparatos y artículos eléctricos y Textil en los que, en contra de lo que pudiera esperarse por la actividad que desempeñan -sobre todo los dos primeros-, ninguna de sus empresas la utilizan. Por lo tanto, la significación relativa de cada uno en el estudio es nula.

Sin embargo, es, este último subsector, el que más importancia posee en el estudio -33,33 por ciento-, mientras que el 6,67 por ciento de las empresas que emplean este tipo de tecnología -menor peso detectado- se encuadran en cada uno de los siguientes subsectores: Madera y corcho(*); Papel y editoriales; Vidrio, cerámica y artesanía; Productos metálicos y Transporte de viajeros.

Descendiendo al ámbito subsubsectorial, la mitad de las empresas de Papel y sus productos emplean tecnología importada, mientras que ésto sólo ocurre en el 33,33 por ciento de las empresas de Maquinaria mecánica. Por último, haremos constar que ninguna de las empresas del resto de los subsubsectores del estudio utilizan esta tecnología.

Por último, el 13,33 y el 6,67 por ciento de las "comunidades humanas de trabajo" que emplean tecnología importada están encuadradas, respectivamente, en Maquinaría mecánica y en Papel y sus productos.

- Tecnología nacional.

Los sectores en los que más y menos (3) empresas, en términos relativos, emplean tecnología nacional son, respectivamente, Madera y muebles(■), con el 62,50 por ciento de sus empresas, y Maquinaria, aparatos y artículos eléctricos, con el 22,22 por ciento.

Por otra parte, Bienes de consumo(■) y Transportes(■) son los que tienen, respectivamente, más y menos importancia en el estudio. Concretamente, el 46,94 por ciento de las empresas que emplean tecnología nacional se encuadran en el primero, mientras que en el segundo sólo se integran el 4,08 por ciento de aquéllas.

Por lo que se refiere a los subsectores, el 66,67 por ciento de las empresas de Productos metálicos, así como de Transporte de viajeros (4) y el 33,33 por ciento de las empresas de Vidrio, cerámica y artesanía emplean tecnología nacional, siendo, de esta forma, los subsectores en los que, respectivamente, más y menos (5) empresas la utilizan.

---

(3) Haremos abstracción de Derivados químicos y Textil, en los que ninguna empresa utiliza este tipo de tecnología.

(4) Como ya vimos al referirnos a las S.A.L.

(5) Exceptuando Industrias y productos del cuero en el que ninguna empresa utiliza este tipo de tecnología.

Por otra parte, como el 20,41 y el 2,04 por ciento de las empresas que usan tecnología nacional se encuadran, respectivamente, en Muebles y auxiliares(■) y Vidrio, cerámica y artesanía, estos subsectores son los que, respectivamente, tienen en el estudio más y menos importancia.

Por último, nos referiremos a los subsubsectores para señalar que, en todos y cada uno de los establecidos en este estudio, la mitad de las empresas utilizan tecnología nacional, pero es Material de transporte -con el 8,16 por ciento- el que más importancia tiene; mientras que cada uno de los subsubsectores de Papel y editoriales -con un 2,04 por ciento de las empresas que usan tecnología nacional- son los de menor peso relativo.

- Tecnología propia.

Los sectores en los que más se utiliza la tecnología propia son Derivados químicos y Textiles ya que, en ambos, todas las empresas se encuentran en esa circunstancia. De todas formas nos vemos obligados a destacar también al sector de Maquinaria, aparatos y artículos eléctricos por cuanto, en contra de lo que cabría esperar por la actividad que desarrollan sus empresas, el 88,89 por ciento de ellas emplean esta tecnología. Consideramos que este dato tiene mucha importancia, pues viene a de-

mostrar el grado de innovación tecnológica que se produce en el seno de las "comunidades humanas de trabajo".

Por otro lado, Construcción(■) es el sector en el que menos empresas, en términos relativos, emplean tecnología propia. Este hecho se produce en el 30 por ciento de sus empresas (6).

En otro orden de cosas, Bienes de consumo(■), con un 51,56 por ciento, y Textiles, con un 1,57 por ciento, son los que, respectivamente, poseen, más y menos importancia relativa en el estudio, en cuanto al uso de tecnología propia.

Por lo que se refiere a los subsectores, todas las empresas de Alimentación(■), Calzado y vestido(■), Industrias y productos del cuero y Vidrio, cerámica y artesanía -es decir, subsectores de Bienes de consumo- emplean tecnología propia, por lo tanto, son los que más la utilizan; mientras que, el que menos se destaca (7) es Productos minerales no metálicos(■), en el que sólo el 20 por ciento de sus empresas se encuentran en esta circunstancia.

---

(6) Hacemos abstracción del sector de Transporte(■) en el que ninguna de sus empresas -por lo tanto es aplicable a sus dos subsectores- utilizan tecnología propia.

(7) Excepción hecha, como vimos más arriba, de los subsectores de Transporte (■).

En otro orden de cosas, el último subsector citado es el que menos peso relativo tiene en el estudio; sólo el 1,57 por ciento de las empresas que emplean tecnología propia se encuadran en él; mientras que, Calzado y vestido[■], con un peso relativo del 21,28 por ciento, es el que posee más importancia.

Refiriéndonos a los subsubsectores, señalaremos, que todas las empresas de Papel y sus productos emplean tecnología propia, si bien,es el que menos peso relativo tiene en el estudio -en este aspecto y en el ámbito subsubsectorial- concretamente el 3,13 por ciento [8].

Por otra parte, Maquinaria mecánica, en el que el 50 por ciento de sus empresas utilizan tecnología propia, es el subsector que menos la emplea [9].

Por último, el subsubsector que más importancia relativa, dentro de los colectivos de su rango, posee es Material de transporte; el 9,38 por ciento de las empresas que utilizan tecnología propia se integran en este subsubsector.

---

(8) No consideramos a Imprenta, editoriales y afines en el que ninguna de sus empresas utiliza esta tecnología.

(9) Ibíd.

Nota: Algunas empresas utilizan más de una tecnología citada.

(Número de Empresas)
Porcentaje sobre número de empresas de cada sector.
Peso de cada sector.

"Sectores" (Número de Empresas) (Porcentaje sobre "Total Empresas")	Empresas que utilizan tecnología			
	Importada	Nacional	Propia	Ninguna
- Auxiliar de la Construcción	(3)	(5)	(3)	(0)
9 empresas (*)	33,33%	55,55%	33,33%	0,00%
8,91 %	20,00%	10,20%	4,69%	0,00%
- Madera y Corcho	(1)	(2)	(2)	(0)
4 empresas (*)	25,00%	50,00%	50,00%	0,00%
3,96%	6,67%	4,08%	3,13%	0,00%
- Productos Minerales no Metálicos	(2)	(3)	(1)	(0)
5 empresas (*)	40,00%	60,00%	20,00%	0,00%
4,95 %	13,33%	6,12%	1,57%	0,00%
- Bienes de Consumo	(7)	(23)	(33)	(1)
46 empresas (*)	15,22%	50,00%	71,74%	2,17%
45,54 %	46,67%	46,94%	51,56%	16,67%
- Alimentación	(0)	(2)	(4)	(0)
4 empresas (*)	0,00%	50,00%	100,00%	0,00%
3,96 %	0,00%	4,08%	6,25%	0,00%

(*) Ver tabla de "Empresas que comienzan su actividad en 1.977".

... / ...

"Sectores" (Número de Empresas) (Porcentaje sobre "Total Empresas")	Empresas que utilizan tecnología			
	Importada	Nacional	Propia	Ninguna
- Calzado y Vestido	(3)	(8)	(14)	(0)
14 empresas (*)	21,43%	57,14%	100,00%	0,00%
13,86 %	20,00%	16,33%	21,88%	0,00%
- Industrias y Productos del Cuero	(0)	(0)	(1)	(0)
1 empresa	0,00%	0,00%	100,00%	0,00%
0,99 %	0,00%	0,00%	1,57%	0,00%
- Muebles y Auxiliares	(2)	(10)	(9)	(0)
20 empresas (*)	10,00%	50,00%	45,00%	0,00%
19,80 %	13,33%	20,41%	14,06%	0,00%
- Papel y Editoriales	(1)	(2)	(2)	(1)
4 empresas	25,00%	50,00%	50,00%	25,00%
3,96 %	6,67%	4,08%	3,13%	16,67%
- Papel y sus Productos	(1)	(1)	(2)	(0)
2 empresas	50,00%	50,00%	100,00%	0,00%
1,98 %	6,67%	2,04%	3,13%	0,00%
- Imprenta, Editoriales y Afines	(0)	(1)	(0)	(1)
2 empresas	0,00%	50,00%	0,00%	50,00%
1,98 %	0,00%	2,04%	0,00%	16,67%

(*) Ver tabla de "Empresas que comienzan su actividad en 1.977".

... / ...

"Sectores" (Número de Empresas) (Porcentaje sobre "Total Empresas")	Empresas que utilizan tecnología			
	Importada	Nacional	Propia	Ninguna
- Vidrio, Cerámica y Artesanía	(1)	(1)	(3)	(0)
3 empresas	33,33%	33,33%	100,00%	0,00%
2,97 %	6,67%	2,04%	4,69%	0,00%
- Construcción	(1)	(4)	(3)	(3)
10 empresas (*)	10,00%	40,00%	30,00%	30,00%
9,90 %	6,67%	8,16%	4,69%	50,00%
- Construcciones Mecánicas	(3)	(11)	(14)	(0)
20 empresas	15,00%	55,00%	70,00%	0,00%
18,80 %	20,00%	22,45%	21,88%	0,00%
- Maquinaria y Bienes de Equipo	(2)	(7)	(9)	(0)
14 empresas	14,29%	50,00%	64,29%	0,00%
13,86 %	33,33%	14,29%	14,06%	0,00%
- Maquinaria Mecánica	(2)	(3)	(3)	(0)
6 empresas	33,33%	50,00%	50,00%	0,00%
5,94 %	13,33%	6,12%	4,69%	0,00%
- Material de Transporte	(0)	(4)	(6)	(0)
8 empresas	0,00%	50,00%	75,00%	0,00%
7,92 %	0,00%	8,16%	9,38%	0,00%

(*) Ver tabla de "Empresas que comienzan su actividad en 1.977".

... / ...

... ...

"Sectores" (Número de Empresas) (Porcentaje sobre "Total Empresas")	Empresas que utilizan tecnología			
	Importada	Nacional	Propia	Ninguna
- Productos Metálicos	(1)	(4)	(5)	(0)
6 empresas	16,67%	66,67%	83,33%	0,00%
5,94 %	6,67%	8,16%	7,81%	0,00%
- Madera y Muebles	(5)	(15)	(15)	(0)
24 empresas (*)	20,83%	62,50%	62,50%	0,00%
23,76 %	33,33%	30,61%	23,44%	0,00%
- Maquinaria, Aparatos y Artículos Eléctricos	(0)	(4)	(8)	(0)
9 empresas	0,00%	22,22%	88,89%	0,00%
8,91 %	0,00%	8,16%	12,50%	0,00%
- Derivados Químicos	(0)	(0)	(2)	(0)
2 empresas	0,00%	0,00%	100,00%	0,00%
1,98 %	0,00%	0,00%	3,13%	0,00%
- Textiles	(0)	(0)	(1)	(0)
1 empresa	0,00%	0,00%	100,00%	0,00%
0,99 %	0,00%	0,00%	1,57%	0,00%
- Transporte	(1)	(2)	(0)	(2)
4 empresas (*)	25,00%	50,00%	0,00%	50,00%
3,96 %	6,67%	4,08%	0,00%	33,33%

(*) Ver tabla de "Empresas que comienzan su actividad en 1.977".

... / ...

... / ...

"Sectores" (Número de Empresas) (Porcentaje sobre "Total Empresas")	Empresas que utilizan tecnología			
	Importada	Nacional	Propia	Ninguna
-Transporte Viajeros	(1)	(2)	(0)	(1)
3 empresas	33,33%	66,67%	0,00%	33,33%
2,97 %	6,67%	4,08%	0,00%	16,67%
- Transporte Mercancías	(0)	(0)	(0)	(1)
1 empresa (*)	0,00%	0,00%	0,00%	100,00%
0,99 %	0,00%	0,00%	0,00%	16,67%
"Total Empresas"	(15)	(49)	(64)	(6)
101 empresas (*)	14,85%	48,51%	63,37%	5,94%
100,00 %	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%

(*) Ver tabla de "Empresas que comienzan su actividad en 1.977".

2.3. Agrupación regional.

- Tecnología importada.

La tecnología importada no se emplea en ninguna de las empresas ubicadas en Asturias, Baleares, Extremadura(■), Galicia(■), Murcia, Navarra y Rioja; siendo Cataluña(■), la región que menos se destaca, sólo la utilizan el 8,33 por ciento de sus empresas, mientras que Canarias y Madrid(■) son las que más, con un 33,33 por ciento de sus empresas, en cada una de ellas.

Por otra parte, en tanto que el 26,67 por ciento de las empresas del estudio que utilizan tecnología importada se ubican en el País Vasco, esta región es la que posee el mayor peso en el estudio; mientras que las que se encuentran en el caso opuesto son: Canarias, Castellano-Manchega, Cataluña(■) y País Valenciano(■), donde aquel parámetro toma, en cada una de ellas, el valor 6,67 por ciento.

- Tecnología nacional.

Todas las regiones del estudio poseen empresas que utilizan tecnología nacional. Se destaca, por una parte, Baleares por ser la que ubica el mayor número, en términos relativos, concretamente el cien por cien y, por otra,

Extremadura(■) por ser la que ubica un menor número, el 28,57 por ciento de sus empresas.

Andalucía(■), que ubica al 20,41 por ciento de las empresas con tecnología nacional es la región que más peso desempeña en el estudio; mientras que Asturias, Baleares, Canarias, Murcia y Rioja que ubican, cada una de ellas, al 2,04 por ciento de aquéllas, son, cada una, las que menos importancia poseen en este aspecto.

- Tecnología propia.

La tecnología propia se utiliza en todas las empresas de Extremadura(■) y de Murcia y en el 40,91 por ciento de las empresas de Andalucía(■), siendo las dos primeras regiones citadas en las que, obviamente, se emplea más, en términos relativos, esta tecnología, mientras que en la última, es donde menos (10).

El 18,75 por ciento de las empresas del estudio que utilizan tecnología propia se ubican en el País Vasco, mientras que el 3,13 por ciento de aquéllas se ubican tanto en Asturias como en Canarias, Galicia(■), Murcia, Navarra y Rioja; de esta forma, aquella región es la que más

---

(10) Excepción hecha de Baleares, donde la única empresa del estudio que contiene, no usa más que tecnología nacional.

peso representa en el estudio y éstas las que menos.

Señalamos, por tanto, que se pone de manifiesto como las "comunidades humanas de trabajo" vascas desempeñan un importante papel en lo que se refiere a innovación tecnológica.

Nota: Algunas empresas utilizan más de una tecnología citada.

(Número de Empresas)
Porcentaje sobre número de empresas de caga región.
Peso de cada región.

"Regiones" (Número de Empresas) (Porcentaje sobre "Total Empresas")	Empresas que utilizan tecnología			
	Importada	Nacional	Propia	Ninguna
- Andalucía	(3)	(10)	(9)	(3)
22 empresas (*)	13,64%	45,45%	40,91%	13,64%
21,78 %	20,00%	20,41%	14,06%	50,00%
- Asturias	(0)	(1)	(2)	(0)
3 empresas	0,00%	33,33%	66,67%	0,00%
2,97 %	0,00%	2,04%	3,13%	0,00%
- Baleares	(0)	(1)	(0)	(0)
1 empresa	0,00%	100,00%	0,00%	0,00%
0,99 %	0,00%	2,04%	0,00%	0,00%
- Canarias	(1)	(1)	(2)	(0)
3 empresas	33,33%	33,33%	66,67%	0,00%
2,97 %	6,67%	2,04%	3,13%	0,00%
- Castellano-Manchega	(1)	(2)	(3)	(1)
5 empresas	20,00%	40,00%	60,00%	20,00%
4,95 %	6,67%	4,08%	4,69%	16,67%

(*) Ver tabla de "Empresas que comienzan su actividad en 1.977".

... / ...

... ...

"Regiones" (Número de Empresas) (Porcentaje sobre "Total Empresas")	Empresas que utilizan tecnología			
	Importada	Nacional	Propia	Ninguna
- Castilla y León	(2)	(6)	(5)	(0)
8 empresas (*)	25,00%	75,00%	62,50%	0,00%
7,92 %	13,33%	12,24%	7,81%	0,00%
- Cataluña	(1)	(8)	(7)	(0)
12 empresas (*)	8,33%	66,67%	58,33%	0,00%
11,88 %	6,67%	16,33%	10,94%	0,00%
- Extremadura	(0)	(2)	(7)	(0)
7 empresas (*)	0,00%	28,57%	100,00%	0,00%
6,93 %	0,00%	4,08%	10,94%	0,00%
- Galicia	(0)	(2)	(2)	(2)
4 empresas (*)	0,00%	50,00%	50,00%	50,00%
3,96 %	0,00%	4,08%	3,13%	33,33%
- Madrid	(2)	(3)	(4)	(0)
6 empresas (*)	33,33%	50,00%	66,67%	0,00%
5,94 %	13,33%	6,12%	6,25%	0,00%
- Murcia	(0)	(1)	(2)	(0)
2 empresas	0,00%	50,00%	100,00%	0,00%
1,98 %	0,00%	2,04%	3,13%	0,00%

(*) Ver tabla de "Empresas que comienzan su actividad en 1.977".

... / ...

... / ...

"Regiones" (Número de Empresas) (Porcentaje sobre "Total Empresas")	Empresas que utilizan tecnología			
	Importada	Nacional	Propia	Ninguna
- Navarra	(0)	(2)	(2)	(0)
3 empresas	0,00%	66,67%	66,67%	0,00%
2,97 %	0,00%	4,08%	3,13%	0,00%
- País Valenciano	(1)	(2)	(5)	(0)
6 empresas (*)	16,67%	33,33%	83,33%	0,00%
5,94 %	6,67%	4,08%	7,81%	0,00%
- País Vasco	(4)	(7)	(12)	(0)
16 empresas	25,00%	43,75%	75,00%	0,00%
15,84 %	26,67%	14,29%	18,75%	0,00%
- Rioja	(0)	(1)	(2)	(0)
3 empresas	0,00%	33,33%	66,67%	0,00%
2,97 %	0,00%	2,04%	3,13%	0,00%
"Total Empresas"	(15)	(49)	(64)	(6)
101 empresas (*)	14,85%	48,51%	63,37%	5,94%
100,00 %	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%

(*) Ver tabla de "Empresas que comienzan su actividad en 1.977".

2.4. Agrupación por tamaños.

- Tecnología importada.

El colectivo que más empresas, en términos relativos, emplean tecnología importada es el de las medianas, según las ventas netas, con un 36,36 por ciento, los recursos propios, con un 33,33 por ciento; el número de trabajadores, con un 29,41 por ciento y el de las grandes, según el activo total bruto, con un 50 por ciento.

En el lado opuesto, el grupo en el que menos empresas, en términos relativos, utilizan esta tecnología es (11), para todos y cada uno de los criterios que las definen, el de las pequeñas(*). El parámetro a que nos referimos toma los valores: 12,35 por ciento para las que están definidas tanto por el número de trabajadores como por el activo total bruto, 11,76 por ciento para las definidas según los recursos propios y 11,49 por ciento para las definidas según las ventas netas.

Por lo que se refiere a la importancia que cada tamaño empresarial tiene en el estudio, en cuanto a utilización de tecnología importada, las pequeñas empresas(*), para

---

(11) Excepción hecha del criterio del número de trabajadores según el cual ninguna gran empresa utiliza esta tecnología.

cualquier criterio que las defina, son las que más peso relativo poseen en el estudio; el 66,67 por ciento de las empresas que emplean este tipo de tecnología son pequeñas(■), según todos y cada uno de los cuatro criterios.

En el lado opuesto, se sitúan las grandes empresas, según los recursos propios y las ventas netas, con un peso relativo, en ambos casos, del 6,67 por ciento; las grandes empresas, según el activo total bruto, con un peso del 13,33 por ciento y las medianas empresas, según el número de trabajadores (12), pues el 33,33 por ciento de las empresas que utilizan tecnología importada están integradas en este colectivo.

- Tecnología nacional.

Refiriéndonos al uso de tecnología nacional, el tamaño empresarial en el que más "comunidades humanas de trabajo", en términos relativos, la utilizan es el mediano, según el criterio del número de trabajadores, los recursos propios y el activo total bruto; el grande, según el criterio del activo total bruto; el pequeño(■), según el criterio de

---

(12) Para este criterio,el grupo empresarial con menor peso es el de las grandes porque, como consecuencia de lo que hemos visto más arriba, no poseen ningún peso en el estudio. Sin embargo, hacemos abstracción de dicho grupo para destacar al que tiene menos peso explícito.

las ventas netas. Se encuentran, respectivamente, en aquella situación, el 58,82; 58,33; 50,00; 50,00 y 49,43 por ciento de las empresas de los colectivos citados.

Por su parte, en las grandes empresas, según los recursos propios y las ventas netas, y en las pequeñas(■), según el número de trabajadores (13) y el activo total bruto, el 25,00; 33,33; 48,15 y 48,15 por ciento, respectivamente, de sus empresas utilizan tecnología nacional. De esta forma, estos colectivos son, para cada tamaño, los que menos se destacan por el uso de dicha tecnología.

La mayor parte de las empresas que utilizan tecnología nacional son pequeñas(■); concretamente el 87,76; 83,67 y 79,59 por ciento de aquéllas tienen este tamaño, según y respectivamente, los criterios de las ventas netas, los recursos propios y tanto el número de trabajadores como el activo total bruto.

Por su parte, en tanto que el 20,41; 4,08 y 2,04 por ciento de las empresas que emplean tecnología nacional son, respectivamente, medianas según el número de trabajadores(14),

---

(13) Hacemos notar que, para el criterio del número de trabajadores, son las grandes empresas las que menos se destacan por el uso de tecnología nacional, ya que ninguna de ellas la utiliza. Por lo tanto, el peso de este colectivo en el estudio es nulo.

(14) Ver nota anterior.

grandes según el activo total bruto y grandes, según tanto los recursos propios como las ventas netas, este grupo de empresas,para cada criterio de tamaño, es el que menor peso representa en el estudio.

- Tecnología propia.

Por lo que se refiere a la tecnología propia, es en las grandes empresas donde mayor número, en términos relativos, de aquéllas la emplean; concretamente, todas las que están definidas por el número de trabajadores y las ventas netas o el 75 por ciento de las definidas según los dos criterios de tamaño restante. Sin embargo, en tanto que sólo el 4,69 por ciento de las empresas que utilizan tecnología propia son grandes, para cualquier criterio empleado en este estudio, es este colectivo empresarial el que menos peso representa.

El tamaño empresarial en el que hay menos empresas, en términos relativos, que utilicen tecnología propia es el mediano, concretamente el 52,94; 54,55; 56,25 y 58,33 por ciento de las medianas empresas, según y respectivamente, el número de trabajadores, las ventas netas, el activo total bruto y los recursos propios.

De esta forma, podemos comprobar la gran capacidad innovadora de las "comunidades humanas de trabajo", sea

cual sea el tamaño empresarial que posea, ya que incluso dentro del colectivo de las medianas, que es en el que menos empresas, en términos relativos, se utiliza tecnología propia, más de la mitad la emplean.

Por último, y como cabría esperar, son las pequeñas(■) las que mayor peso representan en el estudio, para cualquier criterio de tamaño, ya que el 85,94; 84,38 y 81,25 por ciento de las empresas que utilizan tecnología propia tienen aquel tamaño, según y respectivamente, las ventas netas, los recursos propios y cada uno de los dos criterios restantes.

Nota: Algunas empresas utilizan más de una tecnología citada.

(Número de Empresas)
Porcentaje sobre número de empresas de cada tamaño.
Peso de cada tamaño.

"Número de Trabajadores" (Número de Empresas) (Porcentaje sobre "Total Empresas")	Empresas que utilizan tecnología			
	Importada	Nacional	Propia	Ninguna
- Menos de 100	(10)	(39)	(52)	(5)
81 empresas (*)	12,35%	48,15%	64,20%	6,17%
80,19 %	66,67%	79,59%	81,25%	83,33%
- De 100 a 500	(5)	(10)	(9)	(1)
17 empresas	29,41%	58,82%	52,94%	5,88%
16,83 %	33,33%	20,41%	14,06%	16,67%
- Más de 500	(0)	(0)	(3)	(0)
3 empresas	0,00%	0,00%	100,00%	0,00%
2,97 %	0,00%	0,00%	4,69%	0,00%
"Total Empresas"	(15)	(49)	(64)	(6)
101 empresas (*)	14,85%	48,51%	63,37%	5,94%
100,00 %	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%

(*) Ver tabla de "Empresas que comienzan su actividad en 1.977".

Nota: Algunas empresas utilizan más de una tecnología citada

(Número de Empresas)
Porcentaje sobre número de empresas de cada tamaño.
Peso de cada tamaño.

"Recursos Propios" (En millones de pesetas) (Número de Empresas) (Porcentaje sobre "Total Empresas"	Empresas que utilizan tecnología			
	Importada	Nacional	Propia	Ninguna
- Menos de 100	(10)	(41)	(54)	(6)
85 empresas (*)	11,76%	48,24%	63,53%	7,06%
84,16 %	66,67%	83,67%	84,38%	100,00%
- De 100 a 500	(4)	(7)	(7)	(0)
12 empresas	33,33%	58,33%	58,33%	0,00%
11,88 %	26,67%	14,29%	10,94%	0,00%
- Más de 500	(1)	(1)	(3)	(0)
4 empresas	25,00%	25,00%	75,00%	0,00%
3,96 %	6,67%	2,04%	4,69%	0,00%
"Total Empresas"	(15)	(49)	(64)	(6)
101 empresas (*)	14,85%	48,51%	63,37%	5,94%
100,00 %	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%

(*) Ver tabla de "Empresas que comienzan su actividad en 1.977".

Nota: Algunas empresas utilizan más de una tecnología citada.

(Número de Empresas)
Porcentaje sobre número de empresas de cada tamaño.
Peso de cada tamaño.

"Ventas Netas" (En millones de pesetas) (Número de Empresas (Porcentaje sobre "Total Empresas")	Empresas que utilizan tecnología			
	Importada	Nacional	Propia	Ninguna
- Más de 250	(10)	(43)	(55)	(6)
87 empresas (*)	11,49%	49,43%	63,22%	6,90%
86,14 %	66,67%	87,76%	85,94%	100,00%
- De 250 a 1.000	(4)	(5)	(6)	(0)
11 empresas	36,36%	45,45%	54,55%	0,00%
10,89 %	26,67%	10,20%	9,38%	0,00%
- Más de 1.000	(1)	(1)	(3)	(0)
3 empresas	33,33%	33,33%	100,00%	0,00%
2,97 %	6,67%	2,04%	4,69%	0,00%
"Total Empresas"	(15)	(49)	(64)	(6)
101 empresas (*)	14,85%	48,51%	63,37%	5,94%
100,00 %	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%

(*) Ver tabla de "Empresas que comienzan su actividad en 1.977".

Nota: Algunas empresas utilizan más de una tecnología citada.

(Número de Empresas)
Porcentaje sobre número de empresas de cada tamaño.
Peso de cada tamaño.

"Activo Total Bruto" (En millones de pesetas) (Número de Empresas) (Porcentaje sobre "Total Empresas"	Empresas que utilizan tecnología			
	Importada	Nacional	Propia	Ninguna
- Menos de 100	(10)	(39)	(52)	(5)
81 empresas (*)	12,35%	48,15%	64,20%	6,17%
80,19 %	66,67%	79,59%	81,25%	83,33%
- De 100 a 1.000	(3)	(8)	(9)	(1)
16 empresas	18,75%	50,00%	56,25%	6,25%
15,84 %	20,00%	16,33%	14,06%	16,67%
- Más de 1.000	(2)	(2)	(3)	(0)
4 empresas	50,00%	50,00%	75,00%	0,00%
3,96 %	13,33%	4,08%	4,69%	0,00%
"Total Empresas"	(15)	(49)	(64)	(6)
101 empresas (*)	14,85%	48,51%	63,37%	5,94%
100,00 %	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%

(*) Ver tabla de "Empresas que comienzan su actividad en 1.977".

Parte VII - Aspectos económicos-financieros.

Capítulo 29 - Empresas con contabilidad ajustada al Plan General Contable Español.

Con las respuestas obtenidas de la pregunta 12 del cuestionario (1) hemos elaborado una tabla que contiene los datos necesarios para conocer el grado de adaptación de las empresas del estudio al Plan General de Contabilidad (2), con el fin de ilustrar hasta que punto los datos que se ofrecen en los capítulos siguientes están normalizados.

1. Metodología.

Una vez seleccionadas las empresas que contestan afirmativamente a esta pregunta, hemos podido determinar:

a) El grado de uso del Plan General Contable Español en cada agrupación, al expresar en tanto por ciento el cociente que resulta de dividir el número de empresas que, en cada agrupación, llevan su contabilidad conforme establece el Plan y el número total de empresas de esa agrupación. Esto es, el tanto por

---

(1) Véase el punto 2. "Cuestionario" del capítulo 38.

(2) Aprobado por Decreto 530/1973, de 22 de febrero.

ciento de empresas que, en cada agrupación, llevan su contabilidad ajustada al plan de cuentas español.

b) El peso que cada agrupación empresarial representa respecto al total de empresas que llevan su contabilidad ajustada al Plan. Este dato se obtiene al expresar, en porcentaje, la relación que hay entre el número de empresas que, en cada agrupación, llevan su contabilidad ajustada al Plan, y el número total de empresas del estudio que se encuentran en esa circunstancia.

NOTA: Señalamos con un asterisco a las agrupaciones empresariales que contienen empresas que comienzan su actividad en el ejercicio a que vienen referidos los datos que comentamos a continuación.

2. Análisis.

2.1. Total empresas y agrupación por tipo de empresa.

Total empresas.

En general, para el conjunto de las empresas del estudio(■), estamos en condiciones de afirmar que el 72,28 por ciento de las "comunidades humanas de trabajo" tienen su contabilidad ajustada al Plan General.

Agrupación por tipo de empresa.

Todas las S.A.L. del estudio tienen su contabilidad adaptada al Plan; sin embargo, sólo el 4,11 por ciento de las empresas del estudio que están en esa situación son S.A.L.

Por el contrario, el 95,89 por ciento de las empresas del estudio que llevan su contabilidad ajustada al Plan son C.P.I.(■) y dentro de este tipo de empresas, es el 71,43 por ciento las que se encuentran en la circunstancia que analizamos aquí.

Con contabilidad ajustada al PLAN GENERAL CONTABLE ESPAÑOL.

"Tipo de Empresa" (Número de Empresas) (Porcentaje sobre "Total Empresas")	Peso de cada tipo de empresa	(Número de Empresas) % s/num. empresas de cada tipo
- Sociedad Anónima Laboral 3 empresas 2,97 %	4,11%	(3) 100,00%
- Cooperativa 98 empresas (*) 97,03 %	95,89%	(70) 71,43%
"Total Empresas" 101 empresas (*) 100,00 %	100,00%	(73) 72,28%

(*) Ver tabla de "Empresas que comienzan su actividad en 1,977".

2.2. Agrupación sectorial.

El sector en el que más empresas, en términos relativos, llevan su contabilidad ajustada al Plan es Derivados químicos con un cien por cien de aquéllas, y en el que menos Auxiliar de la construcción(■) con un 55,56 por ciento (3).

Por otro lado, el sector que más peso representa en el estudio es Bienes de consumo(■), pues el 41,10 por ciento de las empresas con contabilidad normalizada están encuadradas en él, y el que menos Derivados químicos, pues sólo el 2,74 por ciento de aquéllas son de este sector (4).

Considerando los subsectores del estudio, y exceptuando Transportes de mercancías(■) en el que su única empresa no lleva su contabilidad ajustada al Plan, todas las de Industrias y productos del cuero y Transporte de viajeros (5) tienen la Contabilidad normalizada; en el lado opuesto, Alimentación(■) es el subsector que posee menos empresas, en términos relativos, en esa circunstancia, sólo el 25 por ciento.

---

(3) Excepción hecha del sector Textil que contiene una sola empresa y no se encuentra en aquella circunstancia.

(4) Obviamente no consideramos al sector Textil por el motivo expuesto más arriba.

(5) Como hemos dicho, antes, al referirnos a las S.A.L.

En otro orden de cosas, Muebles y auxiliares(*) por un lado, y Alimentación(*) e Industrias y productos del cuero, por otro, son los subsectores que representan, respectivamente, más y menos (6) peso en el estudio; concretamente el 21,92 por ciento de las empresas con contabilidad normalizada dedican su actividad a la producción de Muebles y auxiliares(*) y el 1,37 por ciento de aquéllas se encuadran en cada uno de los otros dos subsectores citados.

Por lo que se refiere a los subsubsectores, todas las empresas de Maquinaria mecánica tienen su contabilidad normalizada, mientras que esto sólo se produce en la mitad de las empresas de cada uno de los dos subsubsectores de Papel y editoriales.

Por último, el 8,22 por ciento de las empresas con contabilidad normalizada pertenecen a cada uno de los dos subsubsectores de Maquinaria y bienes de equipo, mientras que los pesos de Papel y sus productos e Imprenta, editoriales y afines son, para cada uno de ellos, del 1,37 por ciento.

---

(6) Excepción hecha de Transporte de mercancías(*) que, a consecuencia de lo expuesto más arriba, no representa ningún peso en el estudio.

Con contabilidad ajustada al PLAN GENERAL CONTABLE ESPAÑOL

"Sectores" (Número de Empresas) (Porcentaje sobre "Total Empresas")	Peso de cada sector	(Número de Empresas) % s/núm. empresas de cada sector
- Auxiliar de la Construcción 9 empresas (*) 8,91 %	6,85%	(5) 55,56%
- Madera y Corcho 4 empresas (*) 3,96 %	2,74%	(2) 50,00%
- Productos Minerales no Metálicos 5 empresas (*) 4,95 %	4,11%	(3) 60,00%
- Bienes de Consumo 46 empresas (*) 45,54 %	41,10%	(30) 65,22%
- Alimentación 4 empresas (*) 3,96 %	1,37%	(1) 25,00%

(*) Ver tabla de "Empresas que comienzan su actividad en 1.977".

... / ...

"Sectores" (Número de Empresas) (Porcentaje sobre "Total Empresas")	Peso de cada sector	(Número de Empresas) % s/num. empresas de cada sector
- Calzado y Vestido 14 empresas (*) 13,86 %	10,96%	(8) 57,14%
- Industrias y Productos del Cuero 1 empresa 0,99 %	1,37%	(1) 100,00%
- Muebles y Auxiliares 20 empresas 19,20 %	21,92%	(16) 80,00%
- Papel y Editoriales 4 empresas 3,96 %	2,74%	(2) 50,00%
- Papel y sus Productos 2 empresas 1,98 %	1,37%	(1) 50,00%
- Imprenta, Editoriales y Afines 2 empresas 1,98 %	1,37%	(1) 5o,00%

(*) Ver tabla de "Empresas que comienzan su actividad en 1.977".

... / ...

"Sectores" (Número de Empresas) (Porcentaje sobre "Total Empresas")	Peso de cada sector	(Número de Empresas) % s/núm. empresas de cada sector
- Vidrio, Cerámica y Artesanía 3 empresas 2,97 %	2,74%	(2) 66,67%
- Construcción 10 empresas (*) 9,90 %	12,33%	(9) 90,00%
- Construcciones Mecánicas 20 empresas 18,80 %	23,29%	(17) 85,00%
- Maquinaria y Bienes de Equipo 14 empresas 13,86 %	16,44%	(12) 85,71%
- Maquinaria Mecánica 6 empresas 5,94 %	8,22%	(6) 100,00%
- Material de Transporte 8 empresas 7,92 %	8,22%	(6) 75,00%

(*) Ver tabla de "Empresas de comienzan su actividad en 1.977"

... / ...

"Sectores" (Número de Empresas) (Porcentaje sobre "Total Empresas")	Peso de cada sector	(Número de Empresas) % s/núm. empresas de cada sector
- Productos Metálicos 6 empresas 5,94 %	6,85%	(5) 83,33%
- Madera y Muebles 24 empresas (*) 23,76 %	24,66%	(18) 75,00%
- Maquinaria, Aparatos y Artículos Eléctricos 9 empresas 8,91 %	9,59%	(7) 77,78%
- Derivados Químicos 2 empresas 1,98 %	2,74%	(2) 100,00%
- Textiles 1 empresa 0,99 %	0,00%	(0) 0,00%
- Transporte 4 empresas (*) 3,96 %	4,11%	(3) 75,00%

(*) Ver tabla de "Empresas que comienzan su actividad en 1.977". ... / ...

"Sectores" (Número de Empresas) (Porcentaje sobre "Total Empresas")	Peso de cada sector	(Número de Empresas) % s/num. empresas de cada sector
- Transporte Viajeros 3 empresas 2,97 %	4,11%	(3) 100,00%
- Transporte Mercancías 1 empresa (*) 0,99 %	0,00%	(0) 0,00%
"Total Empresas" 101 empresas (*) 100,00 %	100,00%	(73) 72,28%

(*) Ver tabla de "Empresas que comienzan su actividad en 1,977".

2.3. Agrupación regional.

Exceptuando las regiones de Asturias, Baleares, Navarra -en las que todas sus empresas tienen la contabilidad normalizada- y Murcia -en donde ninguna de sus empresas se encuentran en esa situación-, la región en la que más empresas, en términos relativos, han adoptado el Plan General Contable Español es el País Vasco, con un 93,75 por ciento, y la que menos la Castellano-Manchega, con un 20 por ciento.

Por lo que se refiere a las agrupaciones de empresas por regiones que más y menos peso representan en el estudio, hemos de señalar, por una parte, a Andalucía(■) con un 23,29 por ciento de peso, y por otra parte, tanto a Baleares como a Canarias, ya que el 1,37 por ciento de las empresas del estudio que tienen la contabilidad normalizada se encuentran ubicadas tanto en una como en otra región.

Con contabilidad ajustada al PLAN GENERAL CONTABLE ESPAÑOL

"Regiones" (Número de Empresas) (Porcentaje sobre "Total Empresas")	Peso de cada región	(Número de Empresas) % s/núm. empresas de cada región
- Andalucía 22 empresas (*) 21,78 %	23,29%	(17) 77,27%
- Asturias 3 empresas 2,97 %	4,11%	(3) 100,00%
- Baleares 1 empresa 0,99 %	1,37%	(1) 100,00%
- Canarias 3 empresas 2,97 %	1,37%	(1) 33,33%
- Castellano-Manchega 5 empresas 4,95 %	1,37%	(1) 20,00%

(*) Ver tabla de "Empresas que comienzan su actividad en 1.977".

... / ...

"Regiones" (Número de Empresas) (Porcentaje sobre "Total Empresas")	Peso de cada región	% s/núm. empresas de cada región
- Castilla y León 8 empresas (*) 7,92 %	9,59%	(7) 87,50%
- Cataluña 12 empresas (*) 11,88 %	10,96%	(8) 66,67%
- Extremadura 7 empresas (*) 6,93 %	4,11%	(3) 42,86%
- Galicia 4 empresas (*) 3,96 %	2,74%	(2) 50,00%
- Madrid 6 empresas (*) 5,94 %	6,85%	(5) 83,33%
- Murcia 2 empresas 1,98 %	0,00%	(0) 0,00%

(*) Ver tabla de "Empresas que comienzan su actividad en 1.977".

"Regiones" (Número de Empresas) (Porcentaje sobre "Total Empresas")	Peso de cada región	(Número de Empresas) % s/num. empresas de cada región
- Navarra 3 empresas 2,97 %	4,11%	(3) 100,00%
- País Valenciano 6 empresas (*) 5,94 %	6,85%	(5) 83,33%
- País Vasco 16 empresas 15,84 %	20,55%	(15) 93,75%
- Rioja 3 empresas 2,97 %	2,74%	(2) 66,67%
"Total Empresas" 101 empresas (*) 100,00 %	100,00%	(73) 72,28%

(*) Ver tabla de "Empresas que comienzan su actividad en 1.977".

2.4. Agrupación por tamaños.

El tamaño empresarial en el que, para todos y cada uno de los criterios, más empresas, en términos relativos, llevan su contabilidad normalizada es el mediano; en efecto, todas las medianas empresas según los recursos propios, el activo total bruto y las ventas netas, y el 94,12 por ciento de aquéllas según el número de trabajadores, se encuentran en dicha situación.

Por otra parte, el tamaño empresarial en el que menos empresas, en términos relativos, llevan la contabilidad ajustada al Plan General Contable Español es el grande, para los criterios del número de trabajadores, las ventas netas y los recursos propios -con un 66,67 por ciento de éstas para los dos primeros criterios y un 50 por ciento para el tercero-, y el pequeño(■), para el criterio del activo total bruto -con un 66,67 por ciento de ellas-.

Por último, el tamaño empresarial que tiene más -menos- peso en el tema que nos ocupa es, para todos y cada uno de los criterios que hemos empleado, el pequeño(■). Concretamente el 82,19; 80,22; 75,34 y 73,97 por ciento de las empresas del estudio que llevan su contabilidad normalizada son pequeñas(■), según y respectivamente, las ventas netas, los recursos propios, el número de trabajadores y el activo total bruto; por otro lado, el 4,11 por

ciento de aquéllas son grandes según el activo total bruto y el 2,11 por ciento de aquéllas son grandes según los tres criterios restantes.

Con contabilidad ajustada al PLAN GENERAL CONTABLE ESPAÑOL

"Número de Trabajadores" (Número de Empresas) (Porcentaje sobre "Total Empresas")	Peso de cada tamaño	(Número de Empresas) % s/núm. empresas de cada tamaño
- Menos de 100 81 empresas (*) 80,19 %	75,34%	(55) 67,90%
- De 100 a 500 17 empresas 16,83 %	21,92%	(16) 94,12%
- Más de 500 3 empresas 2,97 %	2,74%	(2) 66,67%
"Total Empresas" 101 empresas (*) 100,00 %	100,00%	(73) 72,28%

(*) Ver tabla de "Empresas que comienzan su actividad en 1.977".

Con contabilidad ajustada al PLAN GENERAL CONTABLE ESPAÑOL

"Recursos Propios" (En millones de pesetas) (Número de Empresas) (Porcentaje sobre "Total Empresas")	Peso de cada tamaño	(Número de Empresas) % s/núm. empresas de cada tamaño
- Menos de 100 85 empresas (*) 84,16 %	80,22%	(59) 69,41%
- De 100 a 500 12 empresas 11,88 %	16,64%	(12) 100,00%
- Más de 500 4 empresas 3,96 %	2,74%	(2) 50,00%
"Total Empresas" 101 empresas (*) 100,00 %	100,00%	(73) 72,28%

(*) Ver tabla de "Empresas que comienzan su actividad eb 1.977".

Con contabilidad ajustada al PLAN GENERAL CONTABLE ESPAÑOL

"Ventas Netas" (En millones de pesetas) (Número de Empresas) (Porcentaje sobre "Total Empresas")	Peso de cada tamaño	(Número de Empresas) % s/num. empresasa de cada tamaño
- Menos de 250 87 empresas (*) 86,14 %	82,19%	(60) 68,97%
- De 250 a 1.000 11 empresas 10,89 %	15,07%	(11) 100,00%
- Más de 1.000 3 empresas 2,97 %	2,74%	(2) 66,67%
"Total Empresas" 101 empresas (*) 100,00 %	100,00%	(73) 72,28%

(*) Ver tabla de "Empresas que comienzan su actividad en 1.977".

Con contabilidad ajustada al PLAN GENERAL CONTABLE ESPAÑOL

"Activo Total Bruto" (En millones de pesetas) (Número de Empresas) (Porcentaje sobre "Total Empresas")	Peso de cada tamaño	(Número de Empresas) % s/num. empresas de cada tamaño
- Menos de 100 81 empresas (*) 80,19 %	73,97%	(54) 66,67%
- De 100 a 1.000 16 empresas 15,84 %	21,92%	(16) 100,00%
- Más de 1.000 4 empresas 3,96 %	4,11%	(3) 75,00%
"Total Empresas" 101 empresas (*) 100,00 %	100,00%	(73) 72,28%

(*) Ver tabla de "Empresas que comienzan su actividad en 1.977".

Capítulo 30 - Estructura económica y financiera antes de la distribución de beneficios.

1. Objetivo del análisis.

Presentamos algunos de los componentes más importantes de la estructura económica y financiera de las empresas que participan en el estudio con el objeto de conocer cuales son las vías fundamentales de financiación de la "comunidad humana de trabajo" en España.

Hemos concedido menor atención a su estructura económica, centrando nuestra atención, tan sólo, en el inmovilizado y en el circulante por considerar que un mayor desglose de sus componentes no habría aportado mucha más información significativa. Efectivamente, la variedad de actividades productivas que poseen las empresas estudiadas y el hecho de que el estudio se refiera, también, a otros criterios de agrupación, distintos del que acabamos de señalar, como son el regional, dimensional y por tipo de empresa -que agrupan (1) empresas con actividades productivas distintas-, justifican el citado desglose. Con todo, estos dos componentes son analizados por la impor-

---

(1) Véase el capítulo 19 "Relación entre los distintos criterios de agrupación".

tancia que revisten y, por otra parte, para conocer, en que medida su financiación es la adecuada.

En definitiva, hemos centrado nuestra atención básicamente en la financiación, origen de los recursos financieros, y su materialización en activos, con el objeto de conocer la situación de equilibrio -o desequilibrio, en su caso- entre uno y otro aspecto.

De esta forma, la estructura financiera se presenta dividida en dos grandes bloques: deudas a corto plazo y recursos permanentes, y este segundo, a su vez, en otros dos: ajenos y propios.

Por lo que se refiere a los recursos propios, hemos considerado los medios financieros que no proceden del endeudamiento, es decir, que han sido aportados por los socios de forma explícita e implícita, y los que la empresa genera por sí misma, cualquiera que sea la causa por la que se generen.

En este sentido, hemos considerado: el capital y las reservas de todo tipo, el fondo de amortización acumulada y el beneficio neto antes de su distribución, lo que justifica la denominación de este capítulo.

2. Metodología.

2.1. Hipótesis establecidas.

Hipótesis sobre el beneficio.

Las cifras de beneficio neto con las que hemos trabajado son antes de impuestos (2) y antes de distribución de resultados (cuando son positivos) en concepto de dividendos (3), previsiones y provisiones (4).

Por lo tanto, queda justificada la inclusión de esta partida contable en el pasivo formando parte de los recursos propios. De cualquier forma, esta consideración se ha-

---

(2) En este tipo de empresas, como así lo hacemos constar en el capítulo 36, "Régimen fiscal de las cooperativas de producción industrial", y en el capítulo 37, "Aspectos específicos de las Sociedades anónimas laborales", concretamente en el punto 4, "Exenciones fiscales", es, prácticamente, lo mismo hablar de beneficios antes o después de impuestos, ya que gozan de unas ventajas fiscales de tal naturaleza que no permiten establecer aquella diferenciación.

(3) En las cooperativas reciben el nombre de retornos cooperativos, y tienen una significación diferente de la remuneración al capital propio de la empresa. Véase el punto 5.4 del capítulo 17, "Aspectos financieros de la cooperativa".

(4) Ninguna de las empresas que participan en el estudio ha comunicado tener resultados de operaciones atípicas, de forma que el saldo de la cuenta de "Explotación" es el mismo que el de la cuenta de "Pérdidas y Ganancias".

ce, de forma explícita, en las tablas: "Estructura económica y financiera" y "Cuenta de resultados".

El mismo criterio hemos seguido a la hora de agrupar a las empresas por tamaños, según su cifra de recursos propios, así como en todas aquellas relaciones -ratios e indicadores- en los que aparece el concepto de beneficio neto.

Sin embargo, si estableciéramos el supuesto de que las empresas estudiadas no practican la distribución de dividendos o, en su caso, de retornos cooperativos (5), podríamos decir -cometiendo un error de pequeña consideración- que hemos trabajado con las cifras de beneficios netos después de distribución. De esta forma:

a) Quedaría plenamente justificada la consideración de las cifras que expresan esta partida contable como recursos propios, y

b) Podríamos considerar que la autofinanciación anual coincide con el flujo neto de caja anual - más comunmente conocido por el término alglosajón "cash-flow"- que

---

(5) El error cometido para las Sociedades Anónimas Laborales sería pequeño, ya que algunas de ellas tienen beneficios negativos. Lo mismo ocurre para algunas cooperativas y para el resto de las empresas,las cifras de beneficios netos son bajos, como se puede ver en las correspondientes tablas, tanto en términos absolutos como relativos, por lo que esta hipótesis no está muy alejada de la realidad.

incorrecta [6] pero usualmente se calcula sumando las amortizaciones y los beneficios (7).

Hipótesis sobre el fondo de amortización.

Hemos considerado el fondo de amortización acumulada como recursos propios, ya que "Los medios de financiación que no proceden ni de una nueva aportación de los socios ni de un aumento de las posiciones deudoras, sino que la empresa genera por sí misma, constituyen lo que normalmente se llama autofinanciación" [8] y, si bien, "Los fondos de amortización suponen, desde el punto de vista contable, la reducción en cuenta de los valores activos de acuerdo con la depreciación calculada de los mismos" [9], "es

---

(6) Véase Andrés-Santiago Suárez Suárez, Apuntes de curso sobre Financiación, de la asignatura Economía de la Empresa II, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad Complutense de Madrid, Febrero 1.975, págs. 101 a 108.

(7) Véase la metodología que utilizan la mayoría de las publicaciones que trabajan con este término; capítulo 40 ., "Homologación de los ratios e indicadores utilizados".

(8) Gastón Defossé, La gestión financiera de las empresas, Ariel, Barcelona, 1.962, pág. 107, citado por Andrés-Santiago Suárez Suárez, Decisiones ..., ob. cit. pág. 290.

(9) José María Fernández Pirla, ob. cit., pág. 101.

posible que en muchos casos las amortizaciones son insuficientes para un reemplazamiento en sentido dinámico, ..., por lo que muchas reservas no corresponden a su concepto. Pero también es posible la existencia de fondos de amortización que superen las necesidades de renovación, lo que motivaría su consideración como reservas" (10).

En otro orden de cosas, algunas publicaciones hacen esta misma consideración cuando ofrecen datos de la estructura financiera de las empresas que estudian (11) y otros trabajos consideran los fondos de amortización incluídos en los recursos propios a efectos de su operatoria en ratios (12).

Por lo que se refiere a los recursos ajenos, nos ha interesado desglosarlos en dos grupos perfectamente diferenciados:

a) los que proceden de créditos concedidos por instituciones no públicas, ya sean Cajas de Ahorros, Cooperativas de Crédito, Banca Privada o personas físicas

---

(10) Alvaro Cuervo García, La financiación ..., ob. cit., pág. 128.

(11) Véase: Secretaría General Técnica del Ministerio de Industria, Las 500 grandes empresas industriales españolas en 1.974, Servicio de Publicaciones del Ministerio de Industria, Madrid, 1.976, pág. 118.

(12) Bernardo Pena Trapero y Andrés Suárez Suárez, La rentabilidad de la empresa en España, no publicado, I.E.F., Madrid, 1.979, pág. 73.

o jurídicas que hayan suscrito obligaciones emitidas por las empresas estudiadas, y

b) los que proceden de instituciones públicas. Si bien, para profundizar más en el análisis hemos diferenciado dos grupos:

b_1) los créditos que proceden de Entidades Oficiales de Crédito, y

b_2) los que proceden del Fondo Nacional de Protección al Trabajo.

De esta forma, podemos conocer en que medida el Estado español participa en la financiación de las empresas estudiadas favoreciendo, o no, su desarrollo.

2.2. Datos presentados.

Ofrecemos, para cada agrupación y para cada elemento de la estructura económica y financiera, los siguientes datos:

a) El valor medio, obtenido, al dividir la suma aritmética, y en su caso algebráica, de los valores de la partida correspondiente en las empresas que componen la agrupación a que viene referido ese dato, por el número de empresas de la agrupación.

Esto es, $\overline{A} = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^{n} A_i$

donde: $\bar{A}$ = valor medio,

n = número de empresas del colectivo analizado, y

A_i = valor que toma la partida correspondiente en la empresa i, donde i = 1, 2,..., n.

a_1) Ponderación.

De esta forma, estamos confiriendo la misma importancia a todas las empresas integradas en una agrupación empresarial. En efecto, hemos utilizado una media algebráica simple, pero la justificación estriba, en la mayor parte de los casos, en que se trata de colectivos empresariales homogéneos, ya que contienen empresas de la misma actividad, como es el caso de las encuadradas en el mismo sector, subsector e incluso subsubsector, y tamaño, sea cual sea el criterio que lo defina.

Sin embargo, las agrupaciones de empresas por regiones, tipo de empresa y total de empresas no aseguran, en principio, colectivos de empresas homogéneos, en los que no sea preciso establecer algún criterio de ponderación para calcular los valores medios.
De todas formas, cabe justificar una cierta homogeneidad en base a los datos que ofrecemos en el capítulo que establece la "Relación entre los criterios de agrupación"(13), en donde podemos observar que:

- todas las Sociedades Anónimas Laborales (esto es, uno de los colectivos según el criterio del tipo

(13) Véase capítulo 19, "Relación entre los distintos criterios de agrupación".

de empresa) son homogéneas, por estar encuadradas en el mismo subsector, y

- se produce, en términos generales, una relativamente alta correlación entre empresas encuadradas en una misma actividad y ubicadas en cada región; de la misma forma que ocurre entre el criterio regional y el dimensional.

b) Los valores máximos y mínimos que han sido detectados entre las empresas que componen el colectivo o agrupación correspondiente.

Es decir, hemos obtenido:

Máximo de A_i y

Mínimo de A_i $\qquad i = 1, 2, \ldots, n$

donde: "A_i" y "n" tienen el mismo significado que hemos señalado más arriba.

De esta forma se cumple que:

$$\underset{i=1,2,\ldots n.}{\text{Máx.}} (A_i) \geqslant \bar{A} \geqslant \underset{i=1,2,\ldots n.}{\text{Mín.}} (A_i)$$

Estos datos se han calculado con el objeto de ofrecer:

- por una parte, una idea de la representatividad del valor medio, al disponer de su campo de variación; y

- por otra, disponer de datos que fueran homogéneamente comparables -con especial referencia a los máximos- con los que presentan algunas publicacio-

nes que ofrecen los valores que toman, en términos absolutos, las partidas contables de empresas individualizadas (14), si bien, en ocasiones se presentan miles de pesetas y en otras en millones (15).

En efecto, si bien no hemos procedido a una jerarquización u ordenación de las empresas por su cifra de negocios, valor del activo u otro criterio, es posible comparar el valor máximo de cada partida contable, incluso el valor medio, con aquellos que, para la misma partida, se ofrecen en algunas publicaciones; siempre que el grupo de

---

(14) Véase, a este respecto, entre otros:

- Servicio de documentación de Fomento de la Producción, ob. cit.
- Servicio de estudios de la Bolsa de Madrid, Anuario de la Bolsa de Madrid, Madrid, 1.979.
- Instituto Nacional de Industria, ob. cit.
- Secretaría General Técnica del Ministerio de Industria, La Industria Española en 1.977, Servicio de Publicaciones del Ministerio de Industria, Madrid, 1.978.
- Banco de Vizcaya, Noticiario Económico, núm. 110, octubre-noviembre 1.978, y
- Banco de Bilbao, Agenda Financiera, 1.978.

Nótese que, al menos, de algunos de los componentes de la estructura económico-financiera, recursos propios, inmovilizado, etc., existe información; si bien para otros, la homologación no es posible; por ejemplo para los beneficios que en unas publicaciones se presentan antes, y en otras después de distribución.

(15) Hemos expresado aquellos valores, así como el valor medio, en millones de pesetas con dos decimales significativos, debido a la limitación que nos impone el espacio al presentar la estructura económico-financiera con un desglose de 13 datos distintos.

empresas en el que esté encuadrada aquella partida de la que queremos comparar algún dato sea homogéneo con la actividad, ubicación y/o tamaño de la empresa, cuyo dato se ofrece en la publicación sobre la que estamos haciendo la comparación.

En otro orden de cosas, esta segunda razón, la posibilidad de comparación, viene a apoyar la conveniencia de utilizar máximos y mínimos, entre los que se encuentra el valor medio de cada partida de la estructura económica y financiera de las empresas estudiadas, ya que hubiéramos podido emplear otra medida, más científicamente aceptada, como puede ser la varianza y/o la desviación típica.

Hemos de señalar, que ni los valores máximos ni los mínimos presentados dentro de una misma agrupación empresarial, para cada uno de los componentes de la estructura económica y financiera, tienen porque corresponder a una misma empresa y, por otra parte, algunos mínimos toman el valor cero debido a que:

- en esa agrupación existen empresas de reciente creación, como puede cotejarse de la tabla "Empresas que comienzan su actividad en 1.977", y/o

- algunas empresas asalarian su trabajo y no disponen de activos físicos, y por lo tanto de obligaciones financieras, como es el caso de cooperativas de producción industrial de confección, por lo tanto de Calzado y vestido -por lo tanto de Bienes de consumo-, que se clasifican como pequeñas, para cualquiera de los cuatro criterios utilizados.

c) Peso de cada agrupación empresarial sobre el total de empresas de cada uno de los componentes de la estructura económico-financiera.

Este dato se obtiene, para cada componente, al realizar la operación:

$$\frac{\sum_{i=1}^{n} A_i}{\sum_{i=1}^{101} A_i} \times 100$$

Donde: A = componente de la estructura económico-financiera,

A_i = valor del componente de la estructura económico-financiera de la empresa i,

n = número de empresas de la agrupación en la que se obtiene el peso o la importancia que el componente A que analizamos tiene en el conjunto del estudio,

101 = número de empresas en el estudio.

De esta forma, podemos conocer, en que medida participa, por lo que se refiere a todos y cada uno de los componentes de la estructura económico-financiera que analizamos, cada agrupación en el conjunto del estudio; es, por lo tanto, otro dato que da idea de la representatividad, dentro del estudio, del valor medio del componente correspondiente de la estructura económica y financiera a que viene referido.

d) Porcentaje que representa cada uno de los componentes de la estructura económico-financiera sobre el valor total de la misma.

Este dato se ha obtenido de la siguiente forma:

$$\frac{\sum_{i=1}^{n} A_i}{\sum_{i=1}^{n} B_i} \times 100$$

Donde: A_i = valor de cada componente en la empresa i,

B_i = valor que toma el total de la estructura económico-financiera en la empresa i, y

n = número de empresas del colectivo empresarial analizado.

Los sumatorios del numerador son algebraicos, en la medida en que uno de los componentes -el beneficio- puede ser positivo o negativo.

De esta forma, podemos conocer, la composición relativa de las estructuras económico-financieras de los distintos colectivos.

En otro orden de cosas, algunos de estos datos pueden ser comparados con estudios referidos a otros colectivos de empresas, por razón de su accionariado, pero homólogos por actividad y/o tamaño, que ofrecen la estructura económico-financiera de sus agrupaciones en términos relativos respecto del activo o pasivo total (16).

---

(16) Véase, a este respecto, el estudio dirigido por los profesores Alvaro Cuervo García y Pedro Rivero Torre, ob. cit. (segundo análisis). Si bien, en tanto que los balances se presentan después de la distribución de beneficios, la comparación no puede ser del todo homogénea.

2.3. Disposición de los datos.

Los valores de los datos que hemos descrito se presentan en una tabla de doble entrada, en la que, en filas, se hace referencia a los colectivos empresariales que hemos establecido, y, en columnas, a cada uno de los componentes de la estructura económico-financiera de ese colectivo.

Los cinco datos se presentan conjuntamente con el fin de:

a) no repetir la identificación de cada agrupación empresarial tantas veces como datos le afectan. De otra forma, esta tabla, habría que descomponerla, al menos, en otras tres:

- una, con los valores máximo, medio y mínimo;
- otra, con los porcentajes de cada componente respecto del valor de la estructura económica y/o financiera total; y
- una tercera, con los pesos de cada colectivo, por lo que se refiere a cada componente respecto de su homónimo en el total de empresas.

b) Permitir un análisis más fácil de cada componente, en cada colectivo, al disponer, de forma agrupada, de todos los datos que la afectan.

Identificación de la tabla.

Dada la cantidad de datos que se presentan en esta tabla, y, en tanto, que existen distintos criterios de agrupación de las empresas, hemos convenido emplear un sistema específico de numeración que afecta a las hojas en que se presentan dichos datos, y así, cada hoja viene identificada por dos elementos:

1) tabla: indicador numérico-indicador alfabético,

2) hoja: número.

En donde: el indicador numérico de la tabla a que nos referimos, toma el valor 1, por ser la primera de un conjunto que ofrecen una importante cantidad de datos; es decir, el valor 1 se refiere o identifica a la estructura económico-financiera, antes de distribución de beneficios, referida a 31 de diciembre de 1.977.

El indicador alfabético identifica los grupos o colectivos de empresas a que hacemos referencia, según el criterio que utilizamos en cada caso, y así, se presenta como:

E : cuando nos referimos al tipo de empresa,

S : cuando nos referimos a los sectores, subsectores y subsubsectores.

G : cuando nos referimos a las regiones,

T : cuando nos referimos a tamaños, según el número de trabajadores,

A : cuando nos referimos a tamaños, según el activo total bruto,

V : cuando nos referimos a tamaños, según las ventas, y

R : cuando nos referimos a tamaños, según los recursos propios.

En otro orden de cosas, en la medida en que algunos criterios de agrupación de empresas, como son el sectorial y/o el regional, establecen, respectivamente, hasta 25 y 15 agrupaciones empresariales, hemos convenido emplear una numeración específica para las hojas que contengan datos de esas agrupaciones.

Repetición de las cabeceras.

Hemos considerado conveniente repetir, en cada una de las hojas en que se presentan los datos, la cabecera con los componentes de la estructura económica y financiera que consideramos, para facilitar la lectura y el conocimiento del significado de cada dato; de esta forma, evitamos la necesidad de acudir, constantemente, a la primera hoja. La motivación la basamos en la cantidad de datos que se ofrecen.

Consideramos que esta explicación justifica el pequeño exceso de hojas en que incurrimos por el hecho de repe-

tir las cabeceras.

NOTA: Señalamos con un asterisco a las agrupaciones empresariales que contengan empresas que hayan comenzado su actividad en el ejercicio a que se refiere el estudio.

3. Análisis.

3.1. Total empresas y agrupación por tipo de empresa.

Total empresas.

La estructura económica del conjunto(*) de las empresas del estudio toma, por término medio, valores superiores a los 100 millones de pesetas tanto en lo que se refiere al inmovilizado bruto como al activo circulante que se presentan, por otra parte, solventemente financiados, como lo demuestra el hecho de que sólo los recursos propios alcanzan un valor medio superior a los 110 millones -de los cuales, aproximadamente, 75 corresponden a capital y reservas- y las deudas a corto tan sólo 50.

Cabe destacar los pequeños valores que se presentan para los fondos que proceden del Estado; así, mientras los préstamos procedentes del Fondo Nacional de Protección al Trabajo no alcanzan, por término medio, los 10 millones de pesetas, los préstamos de las Entidades Oficiales de Crédito apenas superan los tres millones. Por lo que se refiere a las subvenciones el hecho de que tan sólo una empresa contesta disfrutar de las mismas -representando, por lo tanto, tan sólo el 0,99 por ciento de las empresas del estudio- y el que su importe sea, por término medio, tan

sólo algo superior a 3.300 pesetas presenta a esta vía de financiación prácticamente cerrada para las empresas del estudio.

Tipo de empresa.

Los valores medios de los diferentes componentes de la estructura económico-financiera de las cooperativas(*) se presentan, en general, muy similares a los valores medios del conjunto de las empresas del estudio; si bien cabe señalar que el importe de los créditos del Fondo Nacional de Protección al Trabajo es, por término medio, algo menor, escasamente superior a los siete millones de pesetas en un pasivo medio de más de 300 millones.

Por lo que se refiere a las subvenciones, el hecho de que sólo una cooperativa -que representa, por tanto, el 1,03 por ciento de este tipo de empresas- conteste disponer de estas ayudas financieras cuyo importe, por otra parte, alcanza un valor medio en el conjunto de las cooperativas próximo a las 3.500 pesetas, pone de manifiesto la escasísima importancia que tiene esta vía de financiación en las cooperativas(*), que es del todo nula en las Sociedades Anónimas Laborales.

Las Sociedades Anónimas Laborales se presentan con una inversión media en inmovilizado superior a los 230 millones

de pesetas en un activo total medio de más de 280, y si bien son, por término medio, deficitarias en 8 millones de pesetas y no se encuentran en absoluto endeudadas con las Entidades Oficiales de Crédito ni han sido beneficiarias de ninguna subvención estatal, el volumen medio del capital y las reservas -superior a los 38 millones de pesetas-, del fondo de amortización acumulada -superior a los 83 millones- y de las deudas a medio y largo plazo -superior a 140 millones de los que más de 90 corresponden, por término medio, a créditos del Fondo Nacional de Protección al Trabajo- las colocan en una situación de solvencia financiera, si bien, por su mayor dependencia de la financiación ajena más frágil que la de las cooperativas(■).

Tabla 1E - Hoja 1

Estructura económica y financiera antes de distribución de beneficios

(Valor máximo observado)
Valor medio
(Valor mínimo observado)
} (en millones de pesetas)
Peso de cada agrupación sobre el "Total empresas".
(Porcentaje sobre el TOTAL)

a 31-XII-1.977

"Tipo de Empresa" (Número de Empresas) (Porcentaje sobre "Total Empresas")	Estructura Económica		TOTAL	Estructura financiera									
				Recursos permanentes									
				Recursos propios			Total recursos propios	Deudas a medio y largo plazo			Total deudas a medio y largo plazo	Total recursos permanentes	Deudas a corto plazo
	Inmovilizado	Activo Circulante		Capital y reservas	Fondo amortización acumulada	Beneficio neto		Entidades oficiales de crédito	Fondo Nac. Protección al Trabajo	Otros (2)			
SOCIEDAD ANONIMA LABORAL	(369,08)	(71,00)	(407,36)	(53,34)	(124,76)	(3,86)	(119,07)	(0,00)	(119,76)	(88,22)	(174,39)	(354,30)	(53,06
3 empresas	236,27	48,94	285,21	38,63	83,52	-8,03	114,12	0,00	93,14	47,40	140,54	254,66	30,55
2,97 %	(102,92)	(37,54)	(140,45)	(19,57)	(19,30)	(-30,40)	(42,73)	(0,00)	(73,00)	(0,00)	(73,00)	(115,73)	(13,86
	6,71%	1,39%	4,05%	1,53%	8,03%	-2,09%	2,89%	0,00%	28,06%	4,99%	10,12%	4,78%	1,78%
	(82,84)	(17,16)	(100,00)	(13,54)	(29,28)	(-2,81)	(40,01)	(0,00)	(32,66)	(16,62)	(49,28)	(89,29)	(10,71
COOPERATIVA DE PRODUCCION INDUSTRIAL	(3.887,23)	(6.619,10)	(10.506,33)	(3.950,13)	(1.721,53)	(509,46)	(6.181,13)	(110,00)	(78,20)	(1.387,26)	(1.427,64)	(7.608,77)	(2.897,56
98 empresas	114,62	92,26	206,88	75,93	29,27	12,00	117,20	3,23	7,32	27,64	38,19	155,39	51,49
97,08 %	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(-12,50)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(0,00
	93,29%	98,61%	95,95%	98,47%	91,97%	102,09%	97,11%	100,00%	71,94%	95,01%	89,88%	95,22%	98,22%
	(52,02)	(47,98)	(100,00)	(36,70)	(14,15)	(5,80)	(56,65)	(1,56)	(3,54)	(13,36)	(18,46)	(75,11)	(24,89
TOTAL EMPRESAS	(3.887,23)	(6.619,10)	(10.506,33)	(3.950,13)	(1.721,53)	(509,46)	(6.181,13)	(110,00)	(119,76)	(1.387,26)	(1.427,64)	(7.608,77)	(2.897,56
101 empresas (1)	104,59	104,62	209,21	74,83	30,88	11,40	117,11	3,13	9,86	28,24	41,23	158,34	50,87
100,00 %	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(-30,40)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(0,00
	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%
	(49,99)	(50,01)	(100,00)	(35,77)	(14,76)	(5,45)	(55,98)	(1,50)	(4,71)	(13,50)	(19,71)	(75,69)	(24,31

(1) Ver tabla de "Empresas que comienzan su actividad en 1.977".

(2) Se incluyen: Cajas de Ahorro, Cooperativas de Crédito, Banca Privada y Empréstitos de obligaciones.

3.2. Agrupación sectorial.

El sector Maquinaria, aparatos y artículos eléctricos es la única agrupación de empresas en la que todos los componentes analizados de la estructura económico-financiera toman valores medios muy superiores -hasta siete y ocho veces en algunos componentes- a sus homólogos en el total de las empresas; el subsubsector Maquinaria mecánica, y por ende, el subsector Maquinaria y bienes de equipo, se presentan, asímismo, con valores medios de casi todos los componentes de sus estructuras económico-financieras, -con excepción del activo circulante, deudas de carácter permanente que no procedan de instituciones oficiales, total de deudas a medio y largo plazo y deudas a corto plazo [17]-, superiores a sus homólogos del total de empresas, llegando a ser para algunos componentes hasta dos veces superiores.

Por su parte, el subsector Transporte de viajeros presenta valores medios de casi todos los componentes de su estructura económico-financiera, con excepción del activo circulante, beneficio neto -que en este caso es pérdida

---

(17) Si bien la excepción de las deudas a corto plazo sólo afecta al subsubsector Maquinaria mecánica, ya que el subsector Maquinaria y bienes de equipo no puede ser exceptuado como consecuencia de que el volumen medio de deudas a corto plazo en su otro subsubsector, Material de transporte, es superior a la media del conjunto de las empresas del estudio y, de aquí, esto ocurre también tanto en el subsector Maquinaria y bienes de equipo como en el sector Construcciones mecánicas.

neta media-, capital y reservas, recursos propios y préstamos de Entidades Oficiales de Crédito, que también son superiores a los valores medios de los componentes correspondientes en el total de las empresas del estudio y, como consecuencia de esto, también el sector Transporte se presenta de la misma forma para los mismos componentes.

Así pues, se puede afirmar que las actividades más mecanizadas son, en general, las más destacadas por los mayores valores medios que tienen los distintos componentes de sus estructuras económico-financieras y que son, junto con las actividades de Transporte de viajeros, las que, por término medio y en valores absolutos, han captado más recursos del Fondo Nacional de Protección al Trabajo, como lo prueba tanto lo que acabamos de señalar como el que también el subsubsector Material de transporte y el subsector Productos metálicos presenten niveles medios de deudas con dicho Fondo superiores al del conjunto de las empresas. De esta forma, el sector Construcciones mecánicas también se encuentra más endeudado con el Fondo Nacional de Protección al Trabajo que la empresa media del estudio.

El volumen medio de deudas con las Entidades Oficiales de Crédito se presenta superior al de la empresa media del estudio, además de en las agrupaciones señaladas más arriba, también en el sector Derivados químicos.

De otro lado, además de lo señalado para Maquinaria, aparatos y artículos eléctricos y Transporte de viajeros, también el sector de Construcción(■) presenta un volumen medio de deudas con carácter permanente, si bien como consecuencia del volumen medio de créditos no procedentes del Estado, ambos, por encima del nivel medio del total de empresas.

En otro orden de cosas, las actividades más artesanales son las que, por requerir una menor inversión, presentan valores medios de los distintos componentes analizados de la estructura económico-financiera más bajos, como se pone de manifiesto en los sectores: Auxiliar de la Construcción(■), como consecuencia de los valores que se presentan en sus dos subsectores; Bienes de consumo(■), asímismo, como consecuencia de los valores que aparecen en sus distintos subsectores y subsubsectores, y Textil si bien, también ha de ser considerado el subsector Transporte de mercancias(■). Con todo, el hecho de que todas las empresas que comenzaron su actividad en el ejercicio considerado en el estudio se integren en estos sectores citados es otro factor explicativo del fenómeno que señalamos.

Por último, las subvenciones se presentan como una vía de financiación cerrada en prácticamente casi todos los grupos por actividad con excepción del subsector Calzado y

vestido y, de aquí, del sector Bienes de consumo que incluye a la única empresa que contesta disponer de recursos por este procedimiento, representando, por lo tanto, respectivamente, el 7,14 y el 2,17 por ciento de las empresas de cada una de estas agrupaciones empresariales. Estos datos unidos al insignificante importe medio que supone la subvención -una cantidad escasamente superior a 24.000 y 7.300 pesetas, respectivamente, en el subsector Calzado y vestido y en el sector Bienes de consumo- permiten afirmar, que incluso para estas actividades, la subvención es una vía de financiación sin entidad.

Estructura económica y financiera antes de distribución de beneficios

(Valor máximo observado)
Valor medio
(Valor mínimo observado)
} (en millones de pesetas)
Peso de cada agrupación sobre el "Total empresas"
(Porcentaje sobre el TOTAL)

a 31-XII-1.977

"Sectores" (Número de Empresas) (Porcentaje sobre "Total empresas")	Estructura Económica		TOTAL	Estructura financiera									
				Recursos permanentes									
				Recursos propios				Deudas a medio y largo plazo					
	Inmovilizado	Activo Circulante		Capital y reservas	Fondo amortización acumulada	Beneficio neto	Total recursos propios	Entidades oficiales de crédito	Fondo Nac. Protección al Trabajo	Otros (2)	Total deudas a medio y largo plazo	Total recursos permanentes	Deudas a corto plazo
AUXILIAR DE LA CONSTRUCCION	(38,70)	(20,61)	(52,62)	(34,90)	(13,70)	(9,76)	(49,01)	(15,00)	(10,50)	(17,22)	(17,22)	(49,14)	(6,00)
	17,74	7,47	25,21	10,64	3,19	2,89	16,72	1,74	1,89	2,06	5,69	22,41	2,80
9 empresas (1)	(2,58)	(0,20)	(7,84)	(3,20)	(0,00)	(0,50)	(6,08)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(7,08)	(0,69)
8,91 %	1,50%	0,63%	1,07%	1,27%	0,92%	2,25%	1,27%	4,96%	1,70%	0,65%	1,22%	1,25%	0,49%
	(70,36)	(29,64)	(100,00)	(42,22)	(12,65)	(11,46)	(66,33)	(6,92)	(7,50)	(8,14)	(22,56)	(88,89)	(11,11)
MADERA Y CORCHO	(24,03)	(20,61)	(44,64)	(16,66)	(3,69)	(2,57)	(22,92)	(0,70)	(5,56)	(17,22)	(17,22)	(40,14)	(4,50)
	11,51	8,47	19,98	8,71	1,33	1,86	11,90	0,18	1,58	4,55	6,31	18,21	1,77
4 empresas (1)	(2,58)	(3,14)	(7,84)	(4,62)	(0,00)	(1,17)	(6,08)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(0,99)	(7,08)	(0,69)
3,96 %	0,43%	0,32%	0,38%	0,46%	0,17%	0,64%	0,40%	0,22%	0,63%	0,64%	0,60%	0,45%	0,14%
	(57,62)	(42,38)	(100,00)	(43,62)	(6,67)	(9,30)	(59,59)	(0,88)	(7,90)	(22,79)	(31,57)	(91,16)	(8,84)
PRODUCTOS MINERALES NO METALICOS	(38,70)	(13,92)	(52,62)	(34,90)	(13,70)	(9,76)	(49,01)	(15,00)	(10,50)	(0,44)	(10,94)	(49,14)	(6,00)
	22,72	6,68	29,40	12,19	4,68	3,71	20,58	3,00	2,14	0,11	5,19	25,77	3,63
	(8,70)	(0,20)	(14,31)	(3,20)	(0,80)	(0,50)	(9,75)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(9,75)	(0,80)
5 empresas (1)	1,07%	0,31%	0,69%	0,81%	0,75%	1,61%	0,87%	4,74%	1,07%	0,01%	0,62%	0,80%	0,35%
4,95 %	(77,29)	(22,71)	(100,00)	(41,45)	(15,91)	(12,63)	(69,99)	(10,20)	(7,28)	(0,19)	(17,67)	(87,66)	(12,34)
BIENES DE CONSUMO	(631,74)	(500,05)	(1.131,78)	(385,90)	(203,91)	(85,78)	(675,57)	(3,00)	(78,20)	(22,40)	(78,57)	(754,14)	(377,64)
	25,70	17,17	42,87	14,83	6,16	3,65	24,64	0,23	4,72	2,64	7,59	32,23	10,64
46 empresas (1)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(-0,07)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(0,00)
45,54 %	11,19%	7,53%	9,33%	8,58%	9,09%	14,59%	9,58%	3,29%	21,80%	4,25%	8,38%	9,26%	10,43%
	(59,94)	(40,06)	(100,00)	(34,57)	(14,37)	(8,53)	(57,47)	(0,53)	(11,01)	(6,16)	(17,70)	(75,17)	(24,83)

(1) Ver tabla de "Empresas que comienzan su actividad en 1.977".

(2) Se incluyen: Cajas de Ahorro, Cooperativas de Crédito, Banca Privada y Empréstitos de obligaciones.

... / ...

... ...

Estructura económica y financiera antes de distribución de beneficios

(Valor máximo observado)
Valor medio
(Valor mínimo observado)
(en millones de pesetas)
Peso de cada agrupación sobre el "Total empresas"
(Porcentaje sobre el TOTAL)

a 31-XII-1.977

"Sectores" (Número de empresas) (Porcentaje sobre "Total empresas")	Estructura Económica		TOTAL	Estructura financiera									
				Recursos permanentes									
				Recursos propios			Total recursos propios	Deudas a medio y largo plazo			Total deudas a medio y largo plazo	Total recursos permanentes	Deudas a corto plazo
	Inmovilizado	Activo Circulante		Capital y reservas	Fondo amortización acumulada	Beneficio neto		Entidades oficiales de crédito	Fondo Nac. Protección al Trabajo	Otros (2)			
ALIMENTACION	(22,11)	(4,50)	(22,11)	(8,50)	(5,51)	(4,87)	(18,88)	(0,00)	(7,00)	(4,02)	(7,00)	(22,11)	(4,00)
4 empresas (1)	12,23	1,39	13,62	5,29	1,38	2,16	8,83	0,00	1,75	1,81	3,56	12,39	1,23
	(4,00)	(0,00)	(8,50)	(3,00)	(0,00)	(0,00)	(4,50)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(4,50)	(0,00)
3,96 %	0,46%	0,05%	0,26%	0,28%	0,18%	0,75%	0,30%	0,00%	0,70%	0,25%	0,34%	0,31%	0,09%
	(89,76)	(10,24)	(100,00)	(38,79)	(10,12)	(15,87)	(64,78)	(0,00)	(12,85)	(13,33)	(26,18)	(90,96)	(9,04)
CALZADO Y VESTIDO	(55,00)	(16,00)	(71,00)	(42,30)	(12,00)	(10,00)	(54,50)	(0,00)	(11,00)	(22,40)	(24,35)	(69,30)	(4,50)
14 empresas (1)	10,00	4,05	14,05	5,03	1,44	1,96	8,43	0,00	1,79	2,92	4,71	13,14	0,91
	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(-0,02)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(0,00)
13,86 %	1,32%	0,54%	0,93%	0,93%	0,64%	2,38%	1,00%	0,00%	2,52%	1,43%	1,58%	1,15%	0,25%
	(71,14)	(28,86)	(100,00)	(35,91)	(10,22)	(13,93)	(60,06)	(0,00)	(12,76)	(20,74)	(33,50)	(93,56)	(6,44)
INDUSTRIAS Y PRODUCTOS DEL CUERO	(7,00)	(24,00)	(31,00)	(12,00)	(2,50)	(3,60)	(18,10)	(3,00)	(3,00)	(0,40)	(6,40)	(24,50)	(6,50)
1 empresa	7,00	24,00	31,00	12,00	2,50	3,60	18,10	3,00	3,00	0,40	6,40	24,50	6,50
	(7,00)	(24,00)	(31,00)	(12,00)	(2,50)	(3,60)	(18,10)	(3,00)	(3,00)	(0,40)	(6,40)	(24,50)	(6,50)
0,99 %	0,07%	0,28%	0,15%	0,16%	0,08%	0,31%	0,15%	0,95%	0,30%	0,01%	0,15%	0,15%	0,13%
	(22,58)	(77,42)	(100,00)	(38,71)	(8,07)	(11,61)	(58,39)	(9,68)	(9,68)	(1,28)	(20,64)	(79,03)	(20,97)
MUEBLES Y AUXILIARES	(631,74)	(500,05)	(1.131,78)	(385,90)	(203,91)	(85,76)	(675,57)	(2,40)	(78,20)	(21,07)	(78,57)	(754,14)	(377,64)
20 empresas (1)	44,78	35,02	79,80	26,75	12,09	6,17	45,01	0,12	8,35	3,57	12,04	57,05	22,75
	(2,47)	(0,49)	(3,65)	(0,84)	(0,00)	(0,00)	(3,23)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(3,23)	(0,38)
19,80 %	8,48%	6,63%	7,55%	7,08%	7,75%	10,72%	7,61%	0,76%	16,77%	2,50%	5,78%	7,13%	8,86%
	(56,12)	(43,88)	(100,00)	(33,52)	(15,15)	(7,73)	(56,40)	(0,15)	(10,47)	(4,47)	(15,09)	(71,49)	(28,51)

(1) Ver tabla de "Empresas que comienzan su actividad en 1.977".

(2) Se incluyen: Cajas de Ahorro, Cooperativas de Crédito, Banca Privada y Empréstitos de obligaciones.

... / ...

... ...

Estructura económica y financiera antes de distribución de beneficios

(Valor máximo observado)
Valor medio (en millones de pesetas)
(Valor mínimo observado)
Peso de cada agrupación sobre el "Total empresas"
(Porcentaje sobre el TOTAL)

a 31-XII-1.977

"Sectores" (Número de empresas) (Porcentaje sobre "Total empresas")	Estructura Económica		TOTAL	Estructura financiera									
				Recursos permanentes									
				Recursos propios			Total recursos propios	Deudas a medio y largo plazo			Total deudas a medio y largo plazo	Total recursos permanentes	Deudas a corto plazo
	Inmovilizado	Activo Circulante		Capital y reservas	Fondo amortización acumulada	Beneficio neto		Entidades oficiales de crédito	Fondo Nac. Protección al Trabajo	Otros (2)			
PAPEL Y EDITORIALES	(24,24)	(0,18)	(24,42)	(8,61)	(5,23)	(1,84)	(15,68)	(2,00)	(1,96)	(0,12)	(3,96)	(19,64)	(4,78)
4 empresas	6,72	0,05	6,77	2,52	1,38	0,45	4,35	0,50	0,51	0,06	1,07	5,42	1,35
	(0,66)	(0,00)	(0,66)	(0,35)	(0,04)	(-0,07)	(0,31)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(0,10)	(0,48)	(0,07)
3,96 %	0,26%	0,00%	0,13%	0,13%	0,18%	0,15%	0,15%	0,63%	0,21%	0,01%	0,11%	0,14%	1,00%
	(99,30)	(0,70)	(100,00)	(37,24)	(20,23)	(6,57)	(64,04)	(7,38)	(7,50)	(1,19)	(16,07)	(80,11)	(19,89)
PAPEL Y SUS PRODUCTOS	(24,24)	(0,18)	(24,42)	(8,61)	(5,23)	(1,84)	(15,68)	(2,00)	(1,96)	(0,10)	(3,96)	(19,64)	(4,78)
2 empresas	12,48	0,10	12,58	4,54	2,66	0,92	8,12	1,00	0,98	0,05	2,03	10,15	2,43
	(0,73)	(0,01)	(0,74)	(0,46)	(0,09)	(0,01)	(0,56)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(0,10)	(0,67)	(0,07)
1,98 %	0,24%	0,00%	0,12%	0,12%	0,17%	0,16%	0,14%	0,63%	0,20%	0,00%	0,10%	0,13%	0,09%
	(99,25)	(0,75)	(100,00)	(36,13)	(21,13)	(7,33)	(64,59)	(7,95)	(7,79)	(0,39)	(16,13)	(80,72)	(19,28)
IMPRENTA, EDITORIALES Y AFINES	(1,27)	(0,00)	(1,27)	(0,66)	(0,13)	(0,01)	(0,80)	(0,00)	(0,07)	(0,12)	(0,17)	(0,92)	(0,35)
2 empresas	0,97	0,00	0,97	0,51	0,08	-0,03	0,56	0,00	0,04	0,17	0,21	0,77	0,27
	(0,66)	(0,00)	(0,66)	(0,35)	(0,04)	(-0,07)	(0,31)	(0,00)	(0,00)	(0,09)	(0,12)	(0,48)	(0,18)
1,98 %	0,02%	0,00%	0,01%	0,01%	0,01%	-0,01%	0,01%	0,00%	0,01%	0,01%	0,01%	0,01%	0,01%
	(100,00)	(0,00)	(100,00)	(52,32)	(8,43)	(-3,25)	(57,50)	(0,00)	(3,73)	(11,49)	(15,22)	(72,72)	(27,78)
VIDRIO, CERAMICA Y ARTESANIA	(62,00)	(3,00)	(65,00)	(32,00)	(8,00)	(3,00)	(43,00)	(3,00)	(13,00)	(4,00)	(17,00)	(60,00)	(5,00)
3 empresas	21,22	1,00	22,22	10,98	2,70	1,09	14,77	1,00	4,33	1,45	5,78	20,55	1,67
	(0,15)	(0,00)	(0,15)	(0,15)	(0,00)	(0,00)	(0,15)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(0,15)	(0,00)
2,97 %	0,60%	0,03%	0,31%	0,00%	0,26%	0,28%	0,37%	0,95%	1,30%	0,05%	0,42%	0,38%	0,10%
	(95,50)	(4,50)	(100,00)	(49,44)	(12,15)	(4,89)	(66,48)	(4,50)	(19,50)	(2,02)	(26,02)	(92,50)	(7,50)

(1) Ver tabla de "Empresas que comienzan su actividad en 1.977"

(2) Se incluyen: Cajas de Ahorro, Cooperativas de Crédito, Banca Privada y Empréstitos de obligaciones.

... / ...

Tabla 15 - Hoja 4

Estructura económica y financiera antes de distribución de beneficios

(Valor máximo observado)
Valor medio
(Valor mínimo observado)
} (en millones de pesetas)
Peso de cada agrupación sobre el "Total empresas"
(Porcentaje sobre el TOTAL)

a 31-XII-1.977

"Sectores" (Número de Empresas) (Porcentaje sobre "Total empresas")	Estructura Económica		TOTAL	Estructura financiera									
				Recursos permanentes									
				Recursos propios				Deudas a medio y largo plazo					
	Inmovilizado	Activo Circulante		Capital y reservas	Fondo amortización acumulada	Beneficio neto	Total recursos propios	Entidades oficiales de crédito	Fondo Nac. Protección al Trabajo	Otros (2)	Total deudas a medio y largo plazo	Total recursos permanentes	Deudas a corto plazo
CONSTRUCCION	(657,45)	(353,91)	(1.011,36)	(259,28)	(27,85)	(16,71)	(558,43)	(0,35)	(66,70)	(122,35)	(137,56)	(695,99)	(315,37)
10 empresas (1)	89,68	51,85	141,50	44,02	4,08	3,47	51,56	0,04	6,67	45,95	52,65	104,21	37,31
	(0,14)	(0,27)	(0,40)	(0,18)	(0,00)	(0,00)	(0,18)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(0,18)	(0,00)
9,90 %	8,49%	4,91%	6,70%	5,82%	1,31%	3,01%	4,36%	0,11%	6,70%	16,12%	12,64%	6,52%	7,26%
	(63,37)	36,63)	(100,00)	(31,10)	(2,88)	(2,45)	(36,43)	(0,02)	(4,71)	(32,48)	(37,21)	(73,64)	(26,36)
CONSTRUCCIONES MECANICAS	(610,00)	(392,00)	(860,00)	(486,64)	(136,00)	(80,00)	(669,03)	(61,50)	(69,40)	(101,60)	(184,00)	(705,96)	(310,00)
20 empresas	119,22	65,12	184,34	65,83	27,25	9,62	102,70	4,39	14,62	14,68	33,69	136,39	47,95
	(5,37)	(1,63)	(11,98)	(3,02)	(0,21)	(-12,50)	(4,68)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(0,77)	(10,71)	(0,97)
18,80 %	22,57%	12,32%	17,44%	17,42%	17,47%	16,69%	17,36%	27,76%	29,37%	10,30%	16,18%	12,68%	18,67%
	(64,68)	(35,32)	(100,00)	(35,71)	(14,78)	(5,22)	(55,71)	(2,38)	(7,93)	(7,97)	(18,28)	(73,99)	(26,01)
MAQUINARIA Y BIENES DE EQUIPO	(610,09)	(392,00)	(860,00)	(486,64)	(136,00)	(80,00)	(669,03)	(61,50)	(69,40)	(101,60)	(184,00)	(705,96)	(310,00)
14 empresas	145,60	71,49	217,09	84,06	32,50	12,05	128,61	5,61	15,27	13,11	33,99	162,60	54,49
	(5,37)	(5,63)	(13,21)	(3,25)	(0,80)	(-12,00)	(21,13)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(0,77)	(10,98)	(0,97)
13,86 %	19,29%	9,47%	14,38%	15,57%	14,59%	14,64%	15,22%	24,82%	21,47%	6,44%	11,43%	9,86%	14,85%
	(67,07)	(32,93)	(100,00)	(38,72)	(14,97)	(5,55)	(59,24)	(2,58)	(7,03)	(6,05)	(15,66)	(74,90)	(25,10)
MAQUINARIA MECANICA	(610,09)	(190,00)	(800,09)	(486,64)	(125,95)	(56,44)	(669,03)	(61,50)	(50,00)	(36,03)	(133,00)	(705,96)	(94,13)
6 empresas	221,37	63,17	284,54	144,60	46,19	12,01	202,80	10,25	16,58	12,88	39,71	242,51	42,03
	(18,00)	(15,98)	(35,00)	(10,80)	(2,73)	(-12,00)	(21,13)	(0,00)	(0,00)	(0,22)	(0,77)	(26,50)	(8,50)
5,94 %	12,57%	3,59%	8,08%	11,48%	8,89%	6,26%	10,29%	19,44%	9,99%	2,71%	5,72%	9,10%	4,91%
	(77,80)	(22,20)	(100,00)	(50,82)	(16,23)	(4,22)	(71,27)	(3,60)	(5,83)	(4,53)	(13,96)	(85,23)	(14,77)

(1) Ver tabla de "Empresas que comienzan su actividad en 1.977".

(2) Se incluyen: Cajas de Ahorro, Cooperativas de Crédito, Banca Privada y Empréstitos de obligaciones.

... ...

Estructura económica y financiera antes de distribución de beneficios

(Valor máximo observado)
Valor medio } (en millones de pesetas)
(Valor mínimo observado)
Peso de cada agrupación sobre el "Total empresas"
(Porcentaje sobre el TOTAL)

Tabla 1S - Hoja 5

a31-XII-1.977

"Sectores" (Número de Empresas) (Porcentaje sobre "Total empresas")	Estructura Económica: Inmovilizado	Estructura Económica: Activo Circulante	TOTAL	Estructura financiera – Recursos permanentes – Recursos propios: Capital y reservas	Recursos propios: Fondo amortización acumulada	Recursos propios: Beneficio neto	Total recursos propios	Deudas a medio y largo plazo: Entidades oficiales de crédito	Deudas a medio y largo plazo: Fondo Nac. Protección al Trabajo	Deudas a medio y largo plazo: Otros (2)	Total deudas a medio y largo plazo	Total recursos permanentes	Deudas a corto plazo
MATERIAL DE TRANSPORTE	(468,00)	(392,00)	(860,00)	(150,00)	(136,00)	(80,00)	(366,00)	(13,00)	(69,40)	(101,60)	(184,00)	(550,00)	(310,00)
8 empresas	88,76	77,74	166,50	38,68	22,22	12,07	72,97	2,13	14,29	13,28	29,70	102,67	63,83
	(5,37)	(5,63)	(13,21)	(3,25)	(0,80)	(-1,23)	(6,41)	(0,00)	(1,14)	(0,00)	(4,20)	(10,98)	(0,97)
7,92 %	6,72%	5,88%	6,30%	4,09%	5,70%	8,38%	4,93%	5,38%	11,48%	3,73%	5,71%	0,76%	9,94%
	(53,31)	(46,69)	(100,00)	(23,23)	(13,35)	(7,25)	(43,83)	(1,28)	(8,58)	(7,98)	(17,84)	(61,67)	(38,33)
PRODUCTOS METALICOS	(122,00)	(158,07)	(232,61)	(47,17)	(46,91)	(17,57)	(81,58)	(9,30)	(37,20)	(43,37)	(80,50)	(136,00)	(99,09)
6 empresas	57,68	50,23	107,91	23,28	15,00	3,94	42,22	1,55	13,11	18,33	32,99	75,21	32,70
	(8,91)	(1,63)	(11,98)	(3,02)	(0,21)	(-12,50)	(4,68)	(0,00)	(0,00)	(0,98)	(4,89)	(10,71)	(1,26)
5,94 %	3,28%	2,85%	3,06%	1,85%	2,88%	2,05%	2,14%	2,94%	7,90%	3,86%	4,75%	2,82%	3,82%
	(53,45)	(46,55)	(100,00)	(21,57)	(13,90)	(3,66)	(39,13)	(1,44)	(12,15)	(16,98)	(30,57)	(69,70)	(30,30)
MADERA Y MUEBLES	(631,74)	(500,05)	(1.131,78)	(385,90)	(203,91)	(85,66)	(675,57)	(2,40)	(78,20)	(21,07)	(78,57)	(754,14)	(377,64)
24 empresas (1)	39,24	30,59	69,83	23,75	10,29	5,45	39,49	0,13	7,22	3,74	11,09	50,58	19,25
	(2,47)	(0,49)	(3,65)	(0,84)	(0,00)	(0,00)	(3,23)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(3,23)	(0,38)
23,76 %	8,91%	6,95%	8,13%	7,54%	7,92%	11,36%	8,01%	0,98%	17,40%	3,14%	6,38%	7,58%	9,00%
	(56,19)	(43,81)	(100,00)	(34,01)	(14,74)	(7,80)	(56,55)	(0,18)	(10,34)	(5,36)	(15,88)	(72,43)	(27,57)
MAQUINARIA, APARATOS Y ARTICULOS ELECTRICOS	(3.887,23)	(6.619,10)	(10.506,33)	(3.950,13)	(1.721,53)	(509,46)	(6.181,13)	(110,00)	(40,29)	(1.387,36)	(1.427,64)	(7.608,77)	(2.897,56)
9 empresas	558,58	850,03	1.408,61	617,85	215,52	80,14	833,37	18,89	12,07	199,10	230,06	1.063,43	345,18
	(0,38)	(2,47)	(3,94)	(1,24)	(0,05)	(0,19)	(1,95)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(1,95)	(1,80)
8,91 %	47,61%	72,36%	60,01%	64,42%	62,20%	62,01%	63,44%	53,76%	10,78%	62,86%	49,74%	64,24%	59,57%
	(39,65)	(60,35)	(100,00)	(38,17)	(15,30)	(5,69)	(59,16)	(1,34)	(0,86)	(14,13)	(16,33)	(75,49)	(24,51)

(1) Ver tabla de "Empresas que comienzan su actividad en 1.977".

(2) Se incluyen: Cajas de Ahorro, Cooperativas de Crédito, Banca Privada y Empréstitos de obligaciones.

... / ...

Estructura económica y financiera antes de distribución de beneficios

(Valor máximo observado)
Valor medio (en millones de pesetas)
(Valor mínimo observado)
Peso de cada agrupación sobre el "Total empresas"
(Porcentaje sobre el TOTAL)

a 31-XII-1.977

"Sectores" (Número de Empresas) (Porcentaje sobre "Total empresas")	Estructura Económica		TOTAL	Estructura financiera									
				Recursos permanentes									
				Recursos propios			Total recursos propios	Deudas a medio y largo plazo			Total deudas a medio y largo plazo	Total recursos permanentes	Deudas a corto plazo
	Inmovilizado	Activo Circulante		Capital y reservas	Fondo amortización acumulada	Beneficio neto		Entidades oficiales de crédito	Fondo Nac. Protección al Trabajo	Otros (2)			
DERIVADOS QUIMICOS	(186,70)	(86,30)	(273,00)	(61,90)	(28,00)	(30,81)	(120,71)	(32,00)	(10,35)	(19,94)	(62,29)	(183,00)	(90,00)
	96,35	43,63	139,98	31,23	14,00	15,41	60,64	16,00	5,88	11,86	33,74	94,38	45,60
2 empresas	(6,00)	(0,95)	(6,95)	(0,57)	(0,00)	(0,00)	(0,57)	(0,00)	(1,40)	(3,78)	(5,18)	(5,75)	(1,20)
	1,82%	0,82%	1,32%	0,83%	0,90%	3,37%	1,02%	10,12%	1,18%	0,83%	1,62%	1,18%	1,77%
1,98 %	(68,83)	(31,17)	(100,00)	(22,31)	(10,00)	(11,01)	(43,32)	(11,43)	(4,20)	(8,47)	(24,10)	(67,42)	(32,58)
TEXTILES	(10,50)	(3,90)	(14,40)	(5,00)	(2,40)	(1,50)	(8,90)	(0,00)	(4,05)	(0,00)	(4,05)	(12,95)	(1,45)
	10,50	3,90	14,40	5,00	2,40	1,50	8,90	0,00	4,05	0,00	4,05	12,95	1,45
1 empresa	(10,50)	(3,90)	(14,40)	(5,00)	(2,40)	(1,50)	(8,90)	(0,00)	(4,05)	(0,00)	(4,05)	(12,95)	(1,45)
	0,10%	0,04%	0,07%	0,07%	0,08%	0,13%	0,07%	0,00%	0,41%	0,00%	0,10%	0,08%	0,03%
0,99 %	(72,90)	(27,10)	(100,00)	(34,71)	(16,69)	(10,41)	(61,81)	(0,00)	(28,12)	(0,00)	(28,12)	(89,93)	(10,07)
TRANSPORTE	(369,08)	(71,00)	(407,36)	(53,34)	(124,76)	(3,86)	(119,07)	(0,00)	(119,76)	(88,22)	(174,89)	(354,30)	(53,06)
	204,49	36,89	241,38	29,09	62,67	-5,89	85,87	0,00	69,86	35,55	105,41	191,44	22,94
4 empresas (1)	(1,17)	(0,00)	(1,24)	(0,48)	(0,15)	(-30,40)	(1,12)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(1,12)	(0,12)
	6,72%	1,39%	4,06%	1,54%	8,03%	-2,05%	2,90%	0,00%	28,06%	4,99%	10,12%	4,79%	1,78%
3,96 %	(82,79)	(17,21)	(100,00)	(13,57)	(29,19)	(-2,75)	(40,01)	(0,00)	(32,59)	(16,58)	(49,17)	(89,18)	(10,70)
TRANSPORTE VIAJEROS	(369,08)	(71,00)	(407,36)	(53,34)	(124,76)	(3,86)	(119,07)	(0,00)	(119,76)	(88,22)	(174,89)	(354,30)	(53,06)
	236,27	48,94	285,21	38,63	83,52	-8,03	114,12	0,00	93,14	47,40	140,54	254,66	30,55
3 empresas	(102,92)	(37,54)	(140,45)	(19,57)	(19,30)	(-30,40)	(42,73)	(0,00)	(73,00)	(0,00)	(73,00)	(115,73)	(13,86)
	6,71%	1,39%	4,05%	1,53%	8,03%	-2,09%	2,89%	0,00%	28,06%	4,99%	10,12%	4,78%	1,78%
2,97 %	(82,84)	(17,16	(100,00)	(13,54)	(29,28)	(-2,81)	(40,01)	(0,00)	(32,66)	(16,62)	(49,28)	(89,29)	(10,71)

(1) Ver tabla de "Empresas que comienzan su actividad en 1.977".

(2) Se incluyen: Cajas de Ahorro, Cooperativas de Crédito, Banca Privada y Empréstitos de obligaciones.

... / ...

Estructura económica y financiera antes de distribución beneficios

(Valor máximo observado)
Valor medio } (en millones de pesetas)
(Valor mínimo observado)
Peso de cada agrupación sobre el "Total empresas"
(Porcentaje sobre el TOTAL)

Tabla 1S - Hoja 7

a 31-XII-1.977

"Sectores" (Número de Empresas) (Porcentaje sobre "Total empresas")	Estructura Económica		TOTAL	Estructura financiera									
				Recursos permanentes								Total recursos permanentes	Deudas a corto plazo
				Recursos propios			Total recursos propios	Deudas a medio y largo plazo			Total deudas a medio y largo plazo		
	Inmovilizado	Activo Circulante		Capital y reservas	Fondo amortización acumulada	Beneficio neto		Entidades oficiales de crédito	Fondo Nac. Protección al Trabajo	Otros (2)			
TRANSPORTE DE MERCANCIAS	(1,17)	(0,00)	(1,24)	(0,48)	(0,15)	(0,50)	(1,12)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(1,12)	(0,12)
	1,17	0,00	1,24	0,48	0,15	0,50	1,12	0,00	0,00	0,00	0,00	1,12	0,12
1 empresa (1)	(1,17)	(0,00)	(1,24)	(0,48)	(0,15)	(0,50)	(1,12)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(1,12)	(0,12)
	0,01%	0,00%	0,01%	0,01%	0,00%	0,04%	0,01%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,01%	0,00%
0,99 %	(93,96)	(6,04)	(100,00)	(38,19)	(11,74)	(40,27)	(90,20)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(90,20)	(9,80)
TOTAL EMPRESAS	(3.887,23)	(6.619,10)	(10.506,33)	(3.950,13)	(1.721,53)	(509,46)	(6.181,13)	(110,00)	(119,76)	(1.387,36)	(1.427,64)	(7.608,77)	(2.897,56)
	104,59	104,62	209,21	74,83	30,88	11,40	117,11	3,13	9,86	28,24	41,23	158,34	50,87
101 empresas (1)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(-30,40)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(0,00)
	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%
100,00 %	(49,99)	(50,01)	(100,00)	(35,77)	(14,76)	(5,45)	(55,98)	(1,50)	(4,71)	(13,50)	(19,71)	(75,69)	(24,31)

(1) Ver tabla de "Empresas que comienzan su actividad en 1.977".

(2) Se incluyen: Cajas de Ahorro, Cooperativas de Crédito, Banca Privada y Empréstitos de obligaciones.

3.3. Agrupación regional.

El análisis de la estructura económico-financiera de las agrupaciones de empresas por regiones pone de manifiesto que el valor medio que toman sus componentes en la agrupación del País Vasco son, para casi todos ellos, aproximadamente cinco veces superiores al valor medio de sus homólogos en el total de empresas; si bien hay que hacer algunas excepciones, siendo la más destacada la del volumen medio de deudas con el Fondo Nacional de Protección al Trabajo, que es tan sólo dos veces superior a la media del conjunto de las empresas. De esta forma, la agrupación de empresas de esta región se destaca excepcionalmente del resto.

Por lo que se refiere a las subvenciones, se presentan como una vía de financiación cerrada para todas las agrupaciones de empresas por regiones, si bien hay que exceptuar a la agrupación de Andalucía que ubica a la única empresa que contesta disfrutar de este tipo de recursos, representando, por lo tanto, el 4,55 por ciento de las empresas de esta región. Con todo, en tanto que el importe medio de la ayuda es en esta agrupación de 15.000 pesetas -por lo tanto, insignificante en el pasivo de cualquier empresa-, hacen que esta vía de financiación no deba ser considerada.

Por otra parte, merece ser destacado el hecho de que

el volumen medio de deudas con el Fondo Nacional de Protección al Trabajo es superior a la media del conjunto de las empresas, además de en el citado País Vasco, en las agrupaciones empresariales de Baleares -más de nueve veces-, Canarias -más de cuatro veces-, Madrid(*) -algo superior- y Navarra -más de dos veces-; siendo inferior en el resto de las agrupaciones, mereciendo ser destacadas las de las regiones Castellano-Manchega, Castilla y León(*), Galicia(*) y País Valenciano(*) en las que se presenta, aproximadamente, cinco veces inferior.

El volumen medio de deudas con Entidades Oficiales de Crédito se presenta superior a la media del total de empresas, además de la agrupación del País Vasco, en la de Navarra, cuyas empresas están, por término medio, seis veces más endeudadas con este tipo de instituciones que la empresa media del estudio; por un lado, es de señalar que ninguna empresa de Asturias, Baleares, Canarias, la región Castellano-Manchega, Extremadura(*), Galicia(*), Madrid(*), el País Valenciano(*) y Rioja se presentan endeudadas con la Banca Oficial.

Así pues, se pone de manifiesto la polarización del crédito oficial -procedente bien de la Banca Oficial bien del Fondo Nacional de Protección al Trabajo- hacia las empresas de determinadas regiones; por una parte, el País

Vasco y Navarra [18], en donde se ubica el complejo cooperativo de Mondragón y, por otra, Baleares y Canarias, en donde se ubican sociedades anónimas laborales de Transportes de viajeros [19].

En otro orden de cosas, las agrupaciones de empresas de Baleares y Canarias presentan, para algunos componentes de sus estructuras económico-financieras, valores medios superiores a sus homólogos en el total de empresas; si bien, esta circunstancia sólo se produce, en ambas agrupaciones, además de para el volumen de deudas con el Fondo Nacional de Protección al Trabajo, para el inmovilizado bruto, el fondo de amortización acumulada y el total de deudas a medio y largo plazo y, además, en la agrupación de Baleares -que incluye a una sola empresa-, para el total de recursos propios, las deudas a medio y largo plazo con instituciones no públicas, y los recursos permanentes. De esta forma, Baleares se destaca sobre Canarias y no sólo por lo que acabamos de exponer sino también porque los valores medios de los componentes homólogos son más altos.

---

(18) Se explica así que el nivel medio de deudas a medio y largo plazo de la agrupación de empresas de Navarra sea superior a la media de las empresas del estudio.

(19) Véase, para una comprobación, el capítulo 19, "Relación entre los distintos criterios de agrupación", concretamente el punto 5, "Distribución regional sectorial y por tamaños de los tipos de empresas".

Por lo que se refiere al valor medio del inmovilizado bruto, cabe señalar que se presenta superior, si bien no excesivamente, a su homólogo en el conjunto de las empresas del estudio; además de en las agrupaciones a que hemos hecho referencia más arriba para este componente -Baleares, Canarias y el País Vasco-, en la agrupación de Madrid(*) -que presenta un nivel medio de endeudamiento tanto a medio y largo, como consecuencia del nivel medio de deudas no sólo con el Fondo Nacional de Protección al Trabajo sino también con otras instituciones no públicas, como a corto plazo superior al del conjunto de las empresas del estudio- y en la de Navarra.

Por último, las agrupaciones de Andalucía(*), Asturias, la región Castellano-Manchega, Castilla y León(*), Galicia(*), Murcia , el País Valenciano(*) y Rioja son las que presentan los menores valores de los componentes de la estructura económico-financiera, como se pone de manifiesto en el hecho de que el valor medio de su activo total es desde cuatro -en Rioja- hasta veinte -en la región Castellano-Manchega- veces inferior a su correlativo en el total de empresas.

Estructura económica y financiera antes de distribución beneficios

(Valor máximo observado)
Valor medio
(Valor mínimo observado)
} (en millones de pesetas)
Peso de cada agrupación sobre el "Total empresas"
(Porcentaje sobre el TOTAL)

a 31-XII-1.977

"Regiones" (Número de Empresas) (Porcentaje sobre "Total empresas")	Estructura Económica		TOTAL	Estructura financiera									
				Recursos permanentes									
				Recursos propios				Deudas a medio y largo plazo					
	Inmovilizado	Activo Circulante		Capital y reservas	Fondo amortización acumulada	Beneficio neto	Total recursos propios	Entidades oficiales de crédito	Fondo Nac. Protección al Trabajo	Otros (2)	Total deudas a medio y largo plazo	Total recursos permanentes	Deudas a corto plazo
ANDALUCIA	(102,92)	(37,54)	(140,45)	(22,94)	(19,30)	(5,07)	(42,73)	(15,00)	(73,00)	(6,61)	(73,00)	(115,73)	(24,72)
	16,81	7,94	24,75	6,98	3,15	1,77	11,90	0,83	5,96	0,16	6,95	18,85	5,90
22 empresas (1)	(0,53)	(0,00)	(1,00)	(0,51)	(0,00)	(-0,02)	(0,57)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(0,69)	(0,00)
21,78 %	3,50%	1,65%	2,58%	2,03%	2,22%	3,39%	2,21%	5,80%	13,17%	0,12%	3,67%	2,59%	2,52%
	(67,91)	(32,09)	(100,00)	(28,17)	(12,73)	(7,17)	(48,07)	(3,37)	(24,01)	(0,73)	(28,11)	(76,18)	(23,82)
ASTURIAS	(21,05)	(16,66)	(37,70)	(17,37)	(2,16)	(3,82)	(27,17)	(0,00)	(9,00)	(25,17)	(30,81)	(57,97)	(8,72)
	13,35	11,15	24,50	9,53	1,69	2,41	13,63	0,00	5,26	1,15	6,41	20,04	4,46
3 empresas	(5,37)	(7,84)	(13,21)	(3,25)	(1,17)	(1,42)	(6,41)	(0,00)	(1,14)	(0,00)	(4,57)	(10,98)	(2,34)
2,97 %	0,38%	0,32%	0,35%	0,38%	0,16%	0,63%	0,34%	0,00%	1,58%	0,12%	0,46%	0,37%	0,26%
	(54,49)	(45,51)	(100,00)	(38,90)	(6,91)	(9,84)	(55,65)	(0,00)	(21,47)	(4,66)	(26,13)	(81,78)	(18,22)
BALEARES	(236,83)	(71,00)	(307,83)	(42,97)	(106,50)	(-30,40)	(119,07)	(0,00)	(86,67)	(88,22)	(174,89)	(293,97)	(13,86)
	236,83	71,00	307,83	42,97	106,50	-30,40	119,07	0,00	86,67	88,22	174,89	293,97	13,86
1 empresa	(236,83)	(71,00)	(307,83)	(42,97)	(106,50)	(-30,40)	(119,07)	(0,00)	(86,67)	(88,22)	(174,89)	(293,97)	(13,86)
0,99 %	2,24%	0,67%	1,46%	0,57%	3,41%	-2,64%	1,01%	0,00%	8,70%	3,09%	4,20%	1,84%	0,27%
	(76,94)	(23,06)	(100,00)	(13,96)	(34,59)	(-9,87)	(38,68)	(0,00)	(28,15)	(28,67)	(56,82)	(95,50)	(4,50)
CANARIAS	(369,08)	(38,28)	(407,36)	(53,34)	(124,76)	(4,87)	(180,56)	(0,00)	(119,76)	(53,98)	(173,74)	(354,30)	(53,06)
	133,81	12,76	146,57	21,93	43,42	3,20	68,55	0,00	39,92	20,41	60,33	128,88	17,69
3 empresas	(10,23)	(0,00)	(10,23)	(3,93)	(0,00)	(2,27)	(6,20)	(0,00)	(0,00)	(3,23)	(3,23)	(10,22)	(0,00)
2,97 %	3,80%	0,36%	2,08%	0,87%	4,18%	0,83%	1,74%	0,00%	12,03%	2,15%	4,35%	2,42%	1,03%
	(91,29)	(8,71)	(100,00)	(16,92)	(29,63)	(0,22)	(46,77)	(0,00)	(27,24)	(13,92)	(41,16)	(87,93)	(12,07)

(1) Ver tabla de "Empresas que comienzan su actividad en 1.977".

(3) Se incluyen: Cajas de Ahorro, Cooperativas de Crédito, Banca Privada, Empréstitos de obligaciones.

... / ...

Tabla 1G - Hoja 2

Estructura económica y financiera antes de distribución beneficios

(Valor máximo observado)
Valor medio
(Valor mínimo observado) } (en millones de pesetas)
Peso de cada agrupación sobre el "Total empresas"
(Porcentaje sobre el TOTAL)

a 31-XII-1.977

"Regiones" (Número de Empresas) (Porcentaje sobre "Total empresas")	Estructura Económica		TOTAL	Estructura financiera									
				Recursos permanentes									
				Recursos propios				Deudas a medio y largo plazo					
	Inmovilizado	Activo Circulante		Capital y reservas	Fondo amortización acumulada	Beneficio neto	Total recursos propios	Entidades oficiales de crédito	Fondo Nac. Protección al Trabajo	Otros (2)	Total deudas a medio y largo plazo	Total recursos permanentes	Deudas a corto plazo
CASTELLANO-MANCHEGA	(9,20)	(22,69)	(31,89)	(9,71)	(0,82)	(1,85)	(10,54)	(0,00)	(10,34)	(6,05)	(10,34)	(20,88)	(11,02)
	3,89	5,79	9,68	2,70	0,31	0,41	3,42	0,00	2,08	1,29	3,37	6,79	2,89
5 empresas	(0,15)	(0,00)	(0,15)	(0,15)	(0,00)	(-0,07)	(0,15)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(0,15)	(0,00)
4,95 %	0,18%	0,27%	0,23%	0,18%	0,05%	0,18%	0,14%	0,00%	1,04%	0,23%	0,40%	0,21%	0,28%
	(40,21)	(59,79)	(100,00)	(27,80)	(3,24)	(4,23)	(35,27)	(0,00)	(21,50)	(13,39)	(34,89)	(70,16)	(29,84)
CASTILLA Y LEON	(24,24)	(27,65)	(44,64)	(16,66)	(5,23)	(0,00)	(22,92)	(2,00)	(7,70)	(21,07)	(21,07)	(40,14)	(10,53)
	12,01	9,24	21,25	6,31	1,90	1,33	9,54	0,25	2,15	5,52	7,92	17,46	3,79
8 empresas (1)	(2,21)	(0,18)	(3,97)	(0,00)	(0,00)	(2,57)	(3,00)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(2,97)	(1,00)
7,92 %	0,91%	0,70%	0,80%	0,67%	0,49%	0,92%	0,64%	0,63%	1,72%	1,55%	1,52%	0,87%	0,59%
	(56,52)	(43,48)	(100,00)	(29,66)	(8,96)	(6,26)	(44,88)	(1,18)	(10,09)	(26,00)	(37,27)	(82,15)	(17,85)
CATALUÑA	(468,00)	(392,00)	(860,00)	(150,00)	(136,00)	(80,00)	(366,00)	(13,00)	(69,40)	(101,60)	(184,00)	(550,00)	(310,00)
	55,09	38,42	93,71	21,83	13,04	9,00	43,87	1,59	8,72	10,78	21,09	64,96	28,55
12 empresas (1)	(0,38)	(0,01)	(0,74)	(0,46)	(0,00)	(0,01)	(1,95)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(0,67)	(0,07)
11,88 %	6,26%	4,36%	5,31%	3,46%	5,01%	9,38%	4,45%	6,04%	10,50%	4,54%	6,08%	4,87%	0,67%
	(58,92)	(41,08)	(100,00)	(23,35)	(13,96)	(9,63)	(46,92)	(1,70)	(9,32)	(11,53)	(22,55)	(69,47)	(30,53)
EXTREMADURA	(34,31)	(15,97)	(50,29)	(15,09)	(8,59)	(7,00)	(21,92)	(0,00)	(11,76)	(2,00)	(13,53)	(34,66)	(15,63)
	9,55	5,28	14,83	4,10	1,73	2,34	8,17	0,00	3,36	0,63	4,01	12,18	2,65
7 empresas (1)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(0,00)
6,93 %	0,63%	0,35%	0,49%	0,38%	0,39%	1,42%	0,48%	0,00%	2,36%	0,16%	0,67%	0,53%	0,36%
	(64,36)	(35,64)	(100,00)	(27,67)	(11,69)	(15,75)	(55,11)	(0,00)	(22,65)	(4,35)	(27,00)	(82,11)	(17,89)

(1) Ver tabla de "Empresas que comienzan su actividad en 1.977".

(2) Se incluyen: Cajas de Ahorro, Cooperativas de Crédito, Banca Privada y Empréstitos de obligaciones.

Tabla 1G - Hoja 3

Estructura económica y financiera antes de distribución beneficios

(Valor máximo observado)
Valor medio
(Valor mínimo observado)
} (en millones de pesetas)
Peso de cada agrupación sobre el "Total empresas"
(Porcentaje sobre el TOTAL)

a 31-XII-1.977

"Regiones" (Número de Empresas) (Porcentaje sobre "Total empresas")	Estructura Económica		TOTAL	Estructura financiera									
				Recursos permanentes									
				Recursos propios				Deudas a medio y largo plazo					
	Inmovilizado	Activo Circulante		Capital y reservas	Fondo amortización acumulada	Beneficio neto	Total recursos precios	Entidades oficiales de crédito	Fondo Nac. Protección al Trabajo	Otros (2)	Total deudas a medio y largo plazo	Total recursos permanentes	Deudas a corto plazo
GALICIA	(12,55)	(11,40)	(19,00)	(5,70)	(0,73)	(0,53)	(5,70)	(0,00)	(7,00)	(10,34)	(14,34)	(17,82)	(1,18)
4 empresas	5,46	3,71	9,17	1,94	0,24	0,35	2,53	0,00	2,75	3,23	5,98	8,51	0,66
3,96 %	(0,54)	(0,08)	(1,24)	(0,48)	(0,00)	(0,00)	(1,22)	(0,00)	(0,00)	(0,57)	(0,00)	(1,12)	(0,12)
	0,21%	0,14%	0,17%	0,10%	0,03%	0,12%	0,08%	0,00%	1,10%	0,45%	0,57%	0,21%	0,05%
	(59,57)	(40,43)	(100,00)	(21,13)	(2,66)	(3,78)	(27,57)	(0,00)	(29,98)	(35,22)	(65,20)	(92,77)	(7,23)
MADRID	(657,45)	(353,91)	(1.011,36)	(259,28)	(27,85)	(7,37)	(558,43)	(0,00)	(66,70)	(70,86)	(137,56)	(695,99)	(315,37)
6 empresas (1)	115,14	61,60	176,74	47,81	5,26	2,83	55,90	0,00	11,12	56,07	67,19	123,09	53,65
5,94 %	(0,14)	(0,27)	(0,40)	(0,18)	(0,00)	(0,00)	(0,18)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(0,40)	(0,00)
	6,54%	3,50%	5,02%	3,79%	1,01%	1,47%	2,83%	0,00%	6,70%	11,80%	9,68%	4,62%	6,26%
	(65,15)	(34,85)	(100,00)	(27,05)	(2,98)	(1,60)	(31,63)	(0,00)	(6,29)	(31,73)	(38,02)	(69,65)	(30,35)
MURCIA	(21,03)	(17,36)	(38,39)	(7,84)	(7,86)	(3,68)	(19,39)	(0,00)	(15,00)	(0,00)	(15,00)	(34,39)	(4,00)
2 empresas	11,75	9,27	21,02	5,25	4,09	1,97	11,31	0,00	7,50	0,00	7,50	18,81	2,21
1,98 %	(2,47)	(1,18)	(3,65)	(2,65)	(0,32)	(0,26)	(3,23)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(3,23)	(0,42)
	0,22%	0,17%	0,20%	0,14%	0,26%	0,34%	0,19%	0,00%	1,51%	0,00%	0,36%	0,23%	0,09%
	(55,90)	(44,10)	(100,00)	(24,97)	(19,46)	(9,37)	(53,80)	(0,00)	(35,68)	(0,00)	(35,68)	(89,48)	(10,52)
NAVARRA	(250,00)	(158,07)	(250,00)	(44,90)	(20,00)	(17,57)	(88,00)	(61,50)	(50,00)	(43,37)	(133,00)	(221,00)	(99,09)
3 empresas	114,18	58,36	172,54	45,23	14,67	1,36	61,26	20,50	20,57	24,68	65,75	127,01	45,53
2,97 %	(18,00)	(0,00)	(35,00)	(10,80)	(12,00)	(-12,00)	(21,30)	(0,00)	(0,00)	(5,20)	(5,20)	(26,50)	(8,50)
	3,24%	1,66%	2,45%	1,79%	1,41%	0,35%	1,55%	19,44%	6,20%	2,59%	4,74%	2,38%	2,66%
	(66,18)	(33,82)	(100,00)	(26,22)	(8,50)	(0,79)	(35,51)	(11,88)	(11,93)	(14,29)	(38,10)	(73,61)	(26,39)

(1) Ver tabla de "Empresas que comienzan su actividad en 1.977".

(2) Se incluyen: Cajas de Ahorro, Cooperativas de Crédito, Banca Privada y Empréstitos de obligaciones.

... / ...

Estructura económica y financiera antes de distribución beneficios

(Valor máximo observado)
Valor medio
(Valor mínimo observado)
} (en millones de pesetas)
Peso de cada agrupación sobre el "Total empresas"
(Porcentaje sobre el TOTAL)

Tabla 1G - Hoja 4

a 31-XII-1.977

"Regiones" (Número de Empresas) (Porcentaje sobre "Total empresas")	Estructura Económica: Inmovilizado	Estructura Económica: Activo Circulante	TOTAL	Estructura financiera – Recursos permanentes – Recursos propios: Capital y reservas	Recursos propios: Fondo amortización acumulada	Recursos propios: Beneficio neto	Total recursos propios	Deudas a medio y largo plazo: Entidades oficiales de crédito	Deudas a medio y largo plazo: Fondo Nac. Protección al Trabajo	Deudas a medio y largo plazo: Otros (2)	Total deudas a medio y largo plazo	Total recursos permanentes	Deudas a corto plazo
PAIS VALENCIANO	(18,46)	(13,35)	(31,81)	(11,56)	(1,08)	(5,26)	(12,63)	(0,00)	(5,00)	(16,55)	(16,67)	(25,37)	(6,44)
6 empresas (1)	9,82	5,77	15,59	5,42	0,72	1,54	7,68	0,00	2,25	3,03	5,28	12,96	2,63
	(2,54)	(1,63)	(4,78)	(2,30)	(0,14)	(0,10)	(2,78)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(2,78)	(1,25)
5,94 %	0,56%	0,33%	0,44%	0,43%	0,14%	0,80%	0,39%	0,00%	1,35%	0,64%	0,76%	0,05%	0,31%
	(62,96)	(37,04)	(100,00)	(34,74)	(4,61)	(9,86)	(49,21)	(0,00)	(14,41)	(19,49)	(33,90)	(83,11)	(16,89)
PAIS VASCO	(3.887,23)	(6.619,10)	(10.506,33)	(3.950,13)	(1.721,53)	(509,46)	(6.181,13)	(110,00)	(78,20)	(1.387,36)	(1.427,64)	(7.608,77)	(2.897,56)
16 empresas	464,11	562,68	1.026,79	397,12	157,82	58,24	613,18	13,46	19,03	128,97	161,46	774,64	252,15
	(26,96)	(31,15)	(55,11)	(14,50)	(2,92)	(-12,50)	(32,36)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(0,77)	(37,25)	(24,00)
15,84 %	70,31%	85,21%	77,75%	84,08%	80,99%	80,94%	82,98%	68,09%	30,60%	72,36%	62,06%	77,97%	78,53%
	(45,20)	(54,80)	(100,00)	(38,67)	(15,37)	(5,67)	(59,71)	(1,31)	(1,85)	(12,57)	(15,73)	(75,44)	(24,56)
RIOJA	(55,00)	(16,00)	(71,00)	(42,30)	(4,35)	(10,00)	(54,50)	(0,00)	(8,77)	(6,03)	(14,80)	(69,30)	(3,79)
3 empresas	36,08	11,02	47,10	28,50	2,63	7,18	38,31	0,00	4,78	1,95	6,73	45,04	2,06
	(14,54)	(3,14)	(17,68)	(8,30)	(1,35)	(1,79)	(11,43)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(0,13)	(16,99)	(0,69)
2,97 %	1,02%	0,31%	0,67%	1,13%	0,25%	1,87%	0,97%	0,00%	1,44%	0,20%	0,48%	0,84%	0,12%
	(76,60)	(23,40)	(100,00)	(60,50)	(5,59)	(15,25)	(81,34)	(0,00)	(10,14)	(4,15)	(14,29)	(95,63)	(4,37)
TOTAL EMPRESAS	(3.887,23)	(6.619,10)	(10,506,33)	(3.950,13)	(1.721,53)	(509,46)	(6.181,13)	(110,00)	(119,76)	(1.387,36)	(1.427,64)	(7.608,77)	(2.897,56)
101 empresas (1)	104,59	104,62	209,21	74,83	30,88	11,40	117,11	3,13	9,86	28,24	41,23	158,34	50,87
	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(-30,40)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(0,00)
100,00 %	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%
	(49,99)	(50,01)	(100,00)	(35,77)	(14,76)	(5,45)	(55,98)	(1,50)	(4,71)	(13,50)	(19,71)	(75,69)	(24,31)

(1) Ver tabla de "Empresas que comienzan su actividad en 1.977"

(2) Se incluyen: Cajas de Ahorro, Cooperativas de Crédito, Banca Privada y Empréstitos de obligaciones.

3.4. Agrupación por tamaños.

El valor medio del activo total bruto oscila, de unos a otros criterios de tamaño utilizados en el estudio, desde algo más de 21 hasta una cifra superior a 34 millones de pesetas en las pequeñas empresas(■); desde cerca de 350 hasta cerca de 480 millones de pesetas en las medianas; y, por último, desde una cifra escasamente superior a 3.400 hasta algo más de 4.200 millones de pesetas en las grandes empresas.

De esta forma, se pone de manifiesto el amplio margen de oscilación, dentro de unos límites, que se presentan en cada tamaño empresarial para los componentes de sus estructuras económico-financieras que, en todo caso, vienen condicionadas por los valores medios del activo total bruto. Así, por ejemplo, por lo que se refiere al volumen medio de recursos propios -que ha sido otro de los criterios utilizados en el estudio para delimitar cada tamaño empresarial- se observa que oscila, de unos criterios de tamaño a otros, entre una cifra escasamente superior a 12 y algo más de 17 millones de pesetas en las pequeñas empresas(■); entre algo más de 190 y 250 millones en las medianas; y, por último, entre una cifra escasamente superior a 1.900 y los 2.500 millones de pesetas en las grandes empresas del estudio.

Por último, por lo que se refiere a las subvenciones,

son una vía de financiación que sólo, escasa e insignificativamente, se ha presentado entre las pequeñas empresas como lo desmuestra, por una parte, el que el 1,16; 1,18 y 1,23 por ciento de estas empresas, según y respectivamente las ventas netas, los recursos propios, y tanto el número de trabajadores como el activo total bruto, han contestado disponer de alguna cantidad por este procedimiento y, por otra, el que el importe medio de las mismas en dicho grupo oscila, de unos a otros criterios definidores de tamaño, entre cifras escasamente superiores a las 3.800 y las 4.000 pesetas.

Tabla 1T - Hoja 1

Estructura económica y financiera antes de distribución beneficios

(Valor máximo observado)
Valor medio
(Valor mínimo observado)
(en millones de pesetas)
Peso de cada agrupación sobre el "Total empresas"
(Porcentaje sobre el TOTAL)

a 31-XII-1.977

"Número de trabajadores" (Número de empresas) (Porcentaje sobre "Total empresas")	Estructura Económica		TOTAL	Estructura financiera									
				Recursos permanentes									
				Recursos propios			Total recursos propios	Deudas a medio y largo plazo			Total deudas a medio y largo plazo	Total recursos permanentes	Deudas a corto plazo
	Inmovilizado	Activo Circulante		Capital y reservas	Fondo amortización acumulada	Beneficio neto		Entidades oficiales de crédito	Fondo Nac. Protección al Trabajo	Otros (2)			
Menos de 100	(250,00)	(158,07)	(347,58)	(150,49)	(20,00)	(17,57)	(177,18)	(61,50)	(50,00)	(122,35)	(133,00)	(299,53)	(99,09)
81 empresas (1)	21,04	11,89	32,93	11,21	3,28	2,08	16,57	1,16	3,77	4,67	9,60	26,17	6,76
80,19 %	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(-12,50)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(0,00)
	16,13%	9,12%	12,62%	12,03%	8,51%	14,60%	11,35%	29,80%	30,66%	13,23%	18,65%	13,25%	10,66%
	(63,88)	(36,12)	(100,00)	(34,08)	(9,95)	(6,31)	(50,34)	(3,53)	(11,45)	(14,14)	(29,12)	(79,46)	(20,54)
De 100 a 500	(657,45)	(500,05)	(1.131,78)	(486,64)	(203,91)	(85,76)	(675,57)	(60,00)	(119,76)	(101,60)	(184,00)	(754,14)	(377,64)
17 empresas	250,05	138,14	388,19	129,68	57,60	15,78	203,06	6,59	35,87	47,76	90,22	293,28	94,91
16,88 %	(18,64)	(3,00)	(23,50)	(4,05)	(0,35)	(-30,40)	(9,00)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(2,21)	(19,00)	(1,00)
	40,24%	22,22%	31,23%	29,17%	31,40%	23,29%	29,18%	35,42%	61,23%	28,48%	36,83%	31,18%	31,40%
	(64,41)	(35,59)	(100,00)	(33,41)	(14,84)	(4,06)	(52,31)	(1,70)	(9,24)	(12,30)	(23,24)	(75,55)	(24,45)
Más de 500	(3.887,23)	(6.619,10	(10.506,33)	(3.950,13)	(1.721,53)	(509,46)	(6.181,13)	(110,00)	(40,28)	(1.387,36)	(1.427,64)	(7.608,77)	(2.897,56)
3 empresas	1.536,24	2.418,37	3.954,61	1.481,38	624,68	209,55	2.315,61	36,67	26,93	583,21	646,81	2.962,42	992,19
2,97 %	(81,50)	(91,00)	(172,50)	(69,00)	(17,50)	(34,20)	(120,70)	(0,00)	(5,50)	(7,30)	(12,80)	(133,50)	(39,00)
	43,63%	68,66%	56,15%	58,80%	60,09%	62,11%	60,47%	34,78%	8,11%	58,29%	44,52%	55,57%	57,94%
	(38,85)	(61,15)	(100,00)	(37,45)	(15,80)	(5,30)	(58,55)	(0,93)	(0,68)	(14,75)	(16,36)	(74,91)	(25,09)
TOTAL EMPRESAS	(3.887,23)	(6.619,10)	(10.506,33)	(3.950,13)	(1.721,53)	(509,46)	(6.181,13)	(110,00)	(119,76)	(1.387,36)	(1,427,64)	(7.608,77)	(2,897,56)
101 empresas (1)	104,59	104,62	209,21	74,83	30,88	11,40	117,11	3,13	9,86	28,24	41,23	158,34	50,87
100,00 %	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(-30,40)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(0,00)
	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%
	(49,99)	(50,01)	(100,00)	(35,77)	(14,76)	(5,45)	(55,98)	(1,50)	(4,71)	(13,50)	(19,71)	(75,69)	(24,31)

(1) Ver tabla de "Empresas que comienzan su actividad en 1.977".

(2) Se incluyen: Cajas de Ahorro, Cooperativas de Crédito, Banca Privada y Empréstitos de obligaciones.

Estructura económica y financiera antes de distribución beneficios

(Valor máximo observado)
Valor medio
(Valor mínimo observado)
} (en millones de pesetas)
Peso de cada agrupabión sobre el "Total empresas"
(Porcentaje sobre el TOTAL)

a 31-XII-1.977

"Recursos propios" (Millones de pesetas) (Número de empresas) (Porcentaje sobre "Total empresas")	Estructura Económica		TOTAL	Estructura financiera									
				Recursos permanentes									
				Recursos propios				Deudas a medio y largo plazo					
	Inmovilizado	Activo Circulante		Capital y reservas	Fondo amortización acumulada	Beneficio neto	Total recursos propios	Entidades oficiales de crédito	Fondo Nac. Protección al Trabajo	Otros (2)	Total deudas a medio y largo plazo	Total recursos permanentes	Deudas a corto plazo
Menos de 100	(250,00)	(158,07)	(232,61)	(80,00)	(20,00)	(17,57)	(88,00)	(61,50)	(73,00)	(43,37)	(133,00)	(221,00)	(99,09)
85 empresas (1)	20,85	10,47	31,32	9,85	3,52	1,98	15,35	1,14	4,79	3,47	9,40	24,75	6,56
84,16 %	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(-12,50)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(0,00)
	16,77%	8,42%	12,60%	11,07%	9,60%	14,62%	11,03%	30,75%	40,88%	10,34%	19,19%	13,16%	10,86%
	(66,56)	(33,44)	(100,00)	(31,45)	(11,25)	(6,32)	(49,02)	(3,65)	(15,29)	(11,07)	(30,02)	(79,04)	(20,96)
De 100 a 500	(657,45)	(392,00)	(1.011,36)	(259,28)	(136,00)	(80,00)	(558,48)	(60,00)	(119,76)	(122,35)	(184,00)	(695,99)	(315,37)
12 empresas	251,86	151,90	403,76	122,75	52,72	20,55	196,02	9,09	36,20	64,89	110,18	306,20	97,56
11,88 %	(9,60)	(10,41)	(20,00)	(10,35)	(0,80)	(-30,40)	(13,65)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(2,21)	(17,85)	(2,16)
	28,61%	17,25%	22,93%	19,49%	20,29%	21,41%	19,89%	34,47%	43,62%	27,31%	31,75%	22,98%	22,79%
	(62,38)	(37,62)	(100,00)	(30,40)	(13,06)	(5,09)	(48,55)	(2,25)	(8,97)	(16,07)	(27,29)	(75,84)	(24,16)
Más de 500	(3.887,23)	(6.619,10)	(10.506,33)	(3.950,13)	(1.721,53)	(509,46)	(6.181,13)	(110,00)	(78,20)	(1.387,36)	(1.427,64)	(7.608,77)	(2.897,56)
4 empresas	1.442,26	1.963,54	3.405,80	1.311,91	546,60	184,17	2.042,68	27,50	38,60	444,69	510,79	2.553,47	852,33
3,96 %	(610,09)	(190,00)	(800,09)	(385,90)	(125,95)	(56,44)	(645,00)	(0,00)	(0,90)	(0,30)	(36,93)	(705,96)	(40,00)
	54,62%	74,33%	64,47%	69,44%	70,11%	63,97%	69,08%	34,78%	15,50%	62,35%	49,06%	63,86%	66,35%
	(42,35)	(57,65)	(100,00)	(38,51)	(16,05)	(5,41)	(59,97)	(0,81)	(1,13)	(13,06)	(15,00)	(74,97)	(25,03)
TOTAL EMPRESAS	(3.887,23)	(6.619,10)	(10.506,33)	(3.950,13)	(1.721,53)	(509,46)	(6.181,13)	(110,00)	(119,76)	(1.387,36)	(1.427,64)	(7.608,77)	(2.897,56)
101 empresas (1)	104,59	104,62	209,21	74,83	30,88	11,40	117,11	3,13	9,86	28,24	41,23	158,34	50,87
100,00 %	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(-30,40)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(0,00)
	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%
	(49,99)	(50,01)	(100,00)	(35,77)	(14,76)	(5,45)	(55,98)	(1,50)	(4,71)	(13,50)	(19,71)	(75,69)	(24,31)

(1) Ver tabla de "Empresas que comienzan su actividad en 1.977".

(2) Se incluyen: Cajas de Ahorro, Cooperativas de Crédito, Banca Privada y Empréstitos de obligaciones.

Tabla IV - Hoja 1

Estructura económica y financiera antes de distribución beneficios

(Valor máximo observado)
Valor medio
(Valor mínimo observado)
} (en millones de pesetas)
Peso de cada agrupación sobre el "Total empresas"
(Porcentaje sobre el TOTAL)

a 31-XII-1.977

"Ventas netas" (Millones de pesetas) (Número de empresas) (Porcentaje sobre "Total empresas")	Estructura Económica		TOTAL	Estructura financiera									
				Recursos permanentes									
				Recursos propios				Deudas a medio y largo plazo					
	Inmovilizado	Activo Circulante		Capital y reservas	Fondo amortización acumulada	Beneficio neto	Total recursos propios	Entidades oficiales de crédito	Fondo Nac. Protección al Trabajo	Otros (2)	Total deudas a medio y largo plazo	Total recursos permanentes	Deudas a corto plazo
Menos de 250	(250,00)	(158,07)	(347,58)	(150,49)	(20,00)	(17,57)	(177,18)	(61,50)	(73,00)	(122,35)	(133,00)	(299,53	(99,09)
87 empresas (1)	22,87	11,95	34,82	11,46	3,57	2,16	17,19	1,12	4,73	4,79	10,64	27,83	6,99
86,14 %	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(-12,50)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(0,00)
	18,84%	9,84%	14,34%	13,20%	9,95%	16,29%	12,64%	30,75%	41,30%	14,63%	22,23%	15,14%	11,83%
	(65,69)	(34,31)	(100,00)	(32,94)	(10,24)	(6,19)	(49,37)	(3,21)	(13,58)	(13,77)	(30,56)	(79,93)	(20,07)
De 250 a 1.000	(657,45)	(392,00)	(1.011,36)	(486,64)	(136,00)	(80,00)	(669,03)	(60,00)	(119,76)	(101,60)	(184,00)	(705,96)	(315,37)
11 empresas	310,39	169,40	479,79	163,54	67,99	25,80	257,33	9,91	39,19	62,94	112,04	369,37	110,42
10,89 %	(81,50)	(70,00)	(172,50)	(42,97)	(17,50)	(-30,40)	(117,14)	(0,00)	(0,90)	(0,00)	(2,21)	(133,50)	(13,86)
	32,32%	17,63%	24,98%	23,80%	23,98%	24,64%	23,93%	34,47%	43,29%	24,29%	29,60%	25,40%	23,64%
	(64,69)	(35,31)	(100,00)	(34,08)	(14,17)	(5,38)	(53,63)	(2,07)	(8,17)	(13,11)	(23,35)	(76,98)	(23,02)
Más de 1.000	(3.887,23)	(6.619,10)	(10.506,33)	(3.950,13)	(1.721,53)	(509,46)	(6.181,13)	(110,00)	(78,20)	(1.387,36)	(1.427,64)	(7.608,77)	(2.897,56)
3 empresas	1.719,65	2.554,72	4.274,37	1.587,00	686,82	226,74	2.500,56	36,67	51,16	580,91	668,74	3,169,30	1,105,07
2,97 %	(631,74)	(500,05)	(1.131,78)	(358,90)	(135,00)	(85,00)	(645,00)	(0,00)	(35,00)	(0,30)	(78,57)	(754,14)	(40,00)
	48,84%	72,53%	60,68%	63,00%	66,07%	59,07%	63,43%	34,78%	15,41%	61,08%	48,17%	59,46%	64,53%
	(40,23)	(59,77)	(100,00)	(37,13)	(16,07)	(5,30)	(58,50)	(0,86)	(1,20)	(13,59)	(15,65)	(74,15)	(25,85)
TOTAL EMPRESAS	(3.887,23)	(6.619,10)	(10.506,33)	(3.950,13)	(1.721,53)	(509,46)	(6.181,13)	(110,00)	(119,76)	(1.387,36)	(1.427,64)	(7.608,77)	(2.897,56)
101 empresas (1)	104,59	104,62	209,21	74,83	30,88	11,40	117,11	3,13	9,86	28,24	41,23	158,34	50,87
100,00 %	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(-30,40)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(0,00)
	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%
	(49,99)	(50,01)	(100,00)	(35,77)	(14,76)	(5,45)	(55,98)	(1,50)	(4,71)	(13,50)	(19,71)	(75,69)	(24,31)

(1) Ver tabla de "Empresas que comienzan su actividad en 1.977".

(2) Se incluyen: Cajas de Ahorro, Cooperativas de Crédito, Banca Privada y Empréstitos de obligaciones.

Estructura económica y financiera antes de distribución beneficios

(Valor máximo observado)
Valor medio
(Valor mínimo observado)
} (en millones de pesetas)
Peso de cada agrupación sobre el "Total empresas"
(Porcentaje sobre el TOTAL)

a31-XII-1.977

"Activo total bruto" (Millones de pesetas) (Número de Empresas) (Porcentaje sobre "Total empresas")	Estructura Económica		TOTAL	Estructura financiera									
				Recursos permanentes									
				Recursos propios			Total recursos propios	Deudas a medio y largo plazo			Total deudas a medio y largo plazo	Total recursos permanentes	Deudas a corto plazo
	Inmovilizado	Activo Circulante		Capital y reservas	Fondo amortización acumulada	Beneficio neto		Entidades oficiales de crédito	Fondo Nac. Protección al Trabajo	Otros (2)			
Menos de 100	(68,33)	(32,87)	(93,30)	(42,30)	(21,83)	(10,28)	(54,50)	(15,00)	(14,58)	(30,56)	(30,56)	(69,30)	(33,83)
81 empresas (1)	13,99	7,34	21,33	7,78	2,22	2,05	12,05	0,33	2,65	2,16	5,14	17,19	4,14
80,19 %	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(-1,30)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(0,00)
	10,66%	5,70%	8,18%	8,33%	5,78%	14,45%	8,25%	8,36%	21,55%	6,15%	10,00%	8,71%	6,52%
	(65,15)	(34,85)	(100,00)	(36,45)	(10,43)	(9,63)	(56,51)	(1,53)	(12,42)	(10,15)	(24,10)	(80,61)	(19,39)
De 100 a 1.000	(631,09)	(392,00)	(860,00)	(486,64)	(136,00)	(80,00)	(669,03)	(61,50)	(119,76)	(122,35)	(184,00)	(705,96)	(310,00)
16 empresas	226,33	121,66	347,99	119,23	53,14	18,68	191,05	11,24	35,07	37,37	83,68	274,73	73,26
15,84 %	(74,54)	(0,00)	(140,45)	(19,57)	(9,97)	(-30,40)	(42,73)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(2,21)	(115,73)	(13,86)
	34,28%	18,42%	26,35%	25,24%	27,26%	25,96%	25,84%	56,86%	56,34%	20,97%	32,15%	27,49%	22,81%
	(65,04)	(34,96)	(100,00)	(34,26)	(15,27)	(5,37)	(54,90)	(3,23)	(10,08)	(10,74)	(24,05)	(78,95)	(21,05)
Más de 1.000	(3.887,23)	(6.619,10)	(10.506,33)	(3.950,13)	(1.721,53)	(509,46)	(6,181,13)	(110,00)	(77,20)	(1.387,36)	(1.427,64)	(7.608,77)	(2.897,56)
4 empresas	1.454,10	2.004,52	3.458,62	1.225,08	552,07	171,56	1,948,71	27,50	54,80	519,72	602,27	2.550,98	907,64
3,96 %	(631,74)	(353,91)	(1.011,36)	(259,28)	(27,85)	(6,01)	(558,43)	(0,00)	(35,00)	(0,30)	(78,57)	(695,99)	(40,00)
	55,06%	75,88%	65,47%	66,43%	66,96%	59,59%	65,91%	34,78%	22,11%	72,88%	57,85%	63,80%	70,67%
	(42,04)	(57,96)	(100,00)	(36,30)	(15,09)	(4,96)	(56,35)	(0,79)	(1,59)	(15,03)	(17,41)	(73,76)	(26,24)
TOTAL EMPRESAS	(3.887,23)	(6.619,10)	(10.506,33)	(3.950,13)	(1.721,53)	(509,46)	(6.181,13)	(110,00)	(119,76)	(1.387,36)	(1.427,64)	(7.608,77)	(2.897,56)
101 empresas (1)	104,59	104,62	209,21	74,83	30,88	11,40	117,11	3,13	9,86	28,24	41,23	158,34	50,87
100,00 %	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(-30,40)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(0,00)
	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%
	(49,99)	(50,01)	(100,00)	(35,77)	(14,76)	(5,45)	(55,98)	(1,50)	(4,71)	(13,50)	(19,71)	(75,69)	(24,31)

(1) Ver tabla de "Empresas que comienzan su actividad en 1.977"

(2) Se incluyen: Cajas de Ahorro, Cooperativas de Crédito, Banca Privada y Empréstitos de obligaciones.

Capítulo 31 - Porcentaje de diferencia del precio de venta de los productos de las empresas estudiadas en relación a los de mercado.

1. Metodología.

En este capítulo se analizan, para cada agrupación empresarial, las respuestas a la pregunta 7 del cuestionario (1).

De esta forma, podemos conocer, no sólo si las "comunidades humanas de trabajo" venden sus productos más baratos o caros que lo que establece el mercado, sino también, en que porcentaje, por término medio, sus productos son más caros o baratos.

Hemos convenido afectar de signo positivo-negativo - aquellos porcentajes que expresan precios de venta superiores -inferiores- a los de mercado.

De esta forma, hemos podido establecer y ofrecer los siguientes datos:

a) Porcentaje que, por término medio, cuantifica la diferencia en el precio de venta de cualquier agrupa-

---

(1) Véase el punto 2 del capítulo 38.

ción, respecto al precio de mercado. Para su cálculo, hemos dividido, por el número de empresas del colectivo de que se trate, la suma algebraica (2) de los porcentajes que expresan la diferencia entre el precio de venta de las empresas que integran esa agrupación y el precio de mercado.

b) Complementando las informaciones anteriores y para conocer, indirectamente, sus respectivas representatividades, hemos destacado, para cada agrupación de empresas, el máximo y mínimo porcentaje de diferencia entre el precio de venta y el de mercado de las empresas de cada colectivo; si bien, es de señalar que, tan sólo, nos hemos fijado en los máximos porcentajes de diferencia en uno u otro sentido; esto es, hemos destacado a la empresa que, en cada agrupación, vende más caro o barato, según que el porcentaje que cuantifica la diferencia sea el mayor en términos absolutos.

NOTA: Señalamos con un asterisco a aquellas agrupaciones empresariales que integran empresas que han comenzado su actividad en 1.977 con el objeto de explicar, en parte, los datos que se comentan aquí.

---

(2) Porque unos sumandos son positivos y otros negativos.

2. Análisis.

2.1. Total empresas y agrupación por tipo de empresa.

Total empresas.

De los datos recibidos cabe afirmar, que las "comunidades humanas de trabajo"(*) venden un 3,09 por ciento más barato que el resto de las empresas; aunque este dato presenta poca fiabilidad, ya que algunas afirman vender hasta un 80 por ciento más barato, mientras que otras fijan su política de precios conforme establece el mercado, esto es, no existe ninguna diferencia.

Por otra parte, el porcentaje medio de diferencia se justifica más, si destacamos que hemos detectado una empresa que llega a vender sus productos con un margen de un 30 por ciento superior al de mercado.

Agrupación por tipo de empresas.

Tanto las S.A.L. como las C.P.I.(*) venden, por término medio, más barato que el mercado.

Esta diferencia se hace más acusada en las primeras empresas, porque su precio de venta es inferior en un 25,64 por ciento -si bien una de ellas afirma vender un 80 por ciento más bajo-; mientras que las C.P.I.(*) ven-

den, por término medio, con un margen inferior de un 2,37 por ciento -una de ellas afirma, sin embargo, vender hasta con un 60 por ciento más barato-.

Por lo tanto, cabe afirmar, que la representatividad -al menos de forma indirecta- es mayor en el dato que se refiere a las S.A.L.

Porcentaje de diferencia del precio de venta de los productos de las empresas estudiadas en relación a los de mercado.

- Valor positivo: Precio superior.
- Valor negativo: Precio inferior.

"Tipo de Empresa" (Número de Empresas) (Porcentaje sobre "Total Empresas")	(Máximo observado) Medio (Mínimo observado)
- Sociedad Anónima Laboral 3 empresas 2,97 %	(-80,00%) -25,64% (0,00%)
- Cooperativa 98 empresas (*) 97,03 %	(-60,00%) -2,37% (0,00%)
"Total Empresas" 101 empresas (*) 100,00 %	(-80,00%) -3,09% (0,00%)

(*) Ver tabla de "Empresas que comienzan su actividad en 1.977".

2.2. Agrupación sectorial.

Transporte(⊠) es el sector que desempeña un papel más destacado, en cuanto a políticas de precio en relación al mercado. Por término medio, sus empresas venden un 18,75 por ciento más barato.

Sin embargo, por considerar de poca fiabilidad el dato que nos ofrece una de sus empresas (3), es Maquinaria, aparatos y artículos eléctricos el que vende más barato; por término medio, un 8,33 por ciento.

Por otra parte, Construcciones mecánicas es el sector que más caro, con relación al mercado, vende. Concretamente las empresas que se dedican a esta actividad, establecen sus precios, por término medio, un 1,25 por ciento más altos.

Derivados químicos y Textil son los sectores en los que todas sus empresas venden a los precios de mercado.

La empresa que más caro vende sus productos, en relación al mercado, dedica su actividad a Madera y muebles(⊠) -con un precio un 30 por ciento más alto- y, por otra parte, Maquinaria, aparatos y artículos eléctricos agrupa a la em-

---

(3) Contesta vender un 80 por ciento por debajo de lo que fija el mercado.

presa que más barato vende [4] -su precio de venta es un 60 por ciento más bajo-.

Refiriéndonos a los subsectores, todas las empresas de Madera y corcho[■], Industrias y productos del cuero y Papel y editoriales -y por lo tanto todas las de los dos subsubsectores en que éste último se divide- establecen sus precios de venta sin ninguna diferencia sobre el precio de mercado.

Pero, excluyendo Transporte de viajeros [5], Transporte de mercancías[■] -que encuadra una sola empresa- es el que más caro vende, un 5 por ciento por encima del precio de mercado; mientras que, el subsector más barato, es Calzado y vestido[■], en donde el precio de venta es, por término medio, inferior en un 7,50 por ciento al de mercado, debido, en parte, a la existencia de empresas que subcontratan su producción.

La empresa que más barato vende -45 por ciento por debajo del mercado- se encuadra en el subsector que acaba-

---

(4) Excluimos una empresa de Transporte que afirma vender un 80 por ciento por debajo de lo que establece el mercado, por considerar poco fiable este dato.

(5) Vende, por término medio, un 26,67 por ciento más barato debido a la influencia de una de sus empresas que afirma vender hasta un 80 por ciento por debajo del mercado y que consideramos que es un dato poco representativo.

mos de mencionar, mientras que es una empresa de Muebles y auxiliares(*) donde detectamos a la que más caro, con relación al mercado, establece su precio de venta -30 por ciento superior-.

Por lo que se refiere a los subsubsectores,sólo cabe comentar la política de precios de las empresas de Material de transportes -venden, por término medio, un 1,25 por ciento más caro que el mercado, encuadrando a una empresa que llega a vender hasta un 10 por ciento por encima-, puesto que las empresas de Maquinaria mecánica venden a los precios de mercado y lo mismo ocurre -como hemos visto más arriba- con los otros dos subsubsectores que hemos establecido en el estudio.

Porcentaje de diferencia del precio de venta de los productos de las empresas estudiadas en relación a los de mercado.

- Valor positivo: Precio superior.
- Valor negativo: Precio inferior.

"Sectores" (Número de Empresas) (Porcentaje sobre "Total Empresas"	(Máximo observado) Medio (Mínimo observado)
- Auxiliar de la Construcción 9 empresas (*) 8,91 %	(-5,00%) -0,56% (0,00%)
- Madera y Corcho 4 empresas (*) 3,96 %	(0,00%) 0,00% (0,00%)
- Productos Minerales no Metálicos 5 empresas (*) 4,95 %	(-5,00%) -1,00% (0,00%)
- Bienes de Consumo 46 empresas (*) 45,54 %	(-45,00%) -2,76% (0,00%)
- Alimentación 4 empresas (*) 3,96 %	(-20,00%) -5,00% (0,00%)
- Calzado y Vestido 14 empresas (*) 13,86 %	(-45,00%) -7,50% (0,00%)
- Industrias y Productos del Cuero 1 empresa 0,99 %	(0,00%) 0,00% (0,00%)

(*) Ver tabla de "Empresas que comienzan su actividad en 1.977".

... / ...

... / ...

"Sectores" (Número de Empresas) (Porcentaje sobre "Total Empresas"	(Máximo observado) Medio (Mínimo observado)
- Muebles y Auxiliares 20 empresas (*) 19,80 %	(+30,00%) +0,40% (0,00%)
- Papel y Editoriales 4 empresas 3,96 %	(0,00%) 0,00% (0,00%)
- Papel y sus Productos 2 empresas 1,98 %	(0,00%) 0,00% (0,00%)
- Imprenta, Editoriales y Afines 2 empresas 1,98 %	(0,00%) 0,00% (0,00%)
- Vidrio, Cerámica y Artesanía 3 empresas 2,97 %	(-10,00%) -3,33% (0,00%)
- Construcción 10 empresas (*) 9,90 %	(-40,00%) -5,50% (0,00%)
- Construcciones Mecánicas 20 empresas 18,80 %	(+15,00%) +1,25% (0,00%)
- Maquinaria y Bienes de Equipo 14 empresas 13,86 %	(+10,00%) +0,71% (0,00%)
- Maquinaria Mecánica 6 empresas 5,94 %	(0,00%) 0,00% (0,00%)

(*) Ver tabla de "Empresas que comienzan su actividad en 1.977".

... / ...

... / ...

"Sectores" (Número de Empresas) (Porcentaje sobre "Total Empresas")	(Máximo observado) Medio (Mínimo observado)
- Material de Transporte 8 empresas 7,92 %	(+10,00%) +1,25% (0,00%)
- Productos Metálicos 6 empresas 5,94 %	(+15,00%) +2,50% (0,00%)
- Madera y Muebles 24 empresas (*) 23,76%	(+30,00%) +0,33% (0,00%)
- Maquinaria, Aparatos y Artículos Eléctricos 9 empresas 8,91 %	(-60,00%) -8,33% (0,00%)
- Derivados Químicos 2 empresas 1,98 %	(0,00%) 0,00% (0,00%)
- Textiles 1 empresa 0,99 %	(0,00%) 0,00% (0,00%)
- Transporte 4 empresas (*) 3,96 %	(-80,00%) -18,75% (0,00%)
- Transporte Viajeros 3 empresas 2,97 %	(-80,00%) -26,67% (0,00%)

(*) Ver tabla de "Empresas que comienzan su actividad en 1.977".

... / ...

... / ...

"Sectores" (Número de Empresas) (Porcentaje sobre "Total Empresas")	(Máximo observado) Medio (Mínimo observado)
- Transporte Mercancías 1 empresa (*) 0,99 %	(+5,00%) +5,00% (+5,00%)
"Total Empresas" 101 empresas (*) 100,00 %	(-80,00%) -3,09% (0,00%)

(*) Ver tabla de "Empresas que comienzan su actividad en 1.977".

2.3. Agrupación regional.

Señalaremos, en primer lugar, que todas las empresas de Asturias, Baleares, Canarias, Cataluña(■), Murcia, Navarra y Rioja venden a los mismos precios que los de mercado.

Las empresas de Madrid(■) son las que desempeñan un papel más destacado, ya que, por término medio, venden un 15,83 por ciento más barato; si bien, es en Andalucía(■) en donde se ubica la empresa que contesta vender, porcentualmente respecto del mercado, más barato -precios inferiores hasta un 80 por ciento-. Estimando poco fiable esta respuesta, nos vemos obligados a destacar al País Vasco, en donde se ubica una empresa que llega a vender hasta un 60 por ciento más barato.

La única región en la que sus empresas venden, por término medio, más caro, es en el País Valenciano(■) -un 3,33 por ciento-, y es aquí donde hemos detectado a la empresa que fija sus precios más altos -30 por ciento por encima del mercado-.

Porcentaje de diferencia del precio de venta de los productos de las empresas en relación a los de mercado.

- Valor positivo: Precio superior.
- Valor negativo: Precio inferior.

"Regiones" (Número de Empresas) (Porcentaje sobre "Total Empresas")	(Máximo observado) Medio (Mínimo observado)
- Andalucía	(-80,00%)
22 empresas (*)	-5,91%
21,78 %	(0,00%)
- Asturias	(0,00%)
3 empresas	0,00%
2,97 %	(0,00%)
- Baleares	(0,00%)
1 empresa	0,00%
0,99 %	(0,00%)
- Canarias	(0,00%)
3 empresas	0,00%
2,97 %	(0,00%)
- Castellano-Manchega	(-10,00%)
5 empresas	-2,00%
4,95 %	(0,00%)
- Castilla y León	(-20,00%)
8 empresas (*)	-4,62%
7,92 %	(0,00%)
- Cataluña	(0,00%)
12 empresas (*)	0,00%
11,88 %	(0,00%)

(*) Ver tabla de "Empresas que comienzan su actividad en 1.977".

... / ...

... / ...

"Regiones" (Número de Empresas) (Porcentaje sobre "TOTAL EMPRESAS")	(Máximo observado) Medio (Mínimo observado)
- Extremadura	(-25,00%)
7 empresas (*)	-3,57%
6,93 %	(0,00%)
- Galicia	(+5,00%)
4 empresas (*)	+1,25%
3,96 %	(0,00%)
- Madrid	(-40,00%)
6 empresas (*)	-15,83%
5,94 %	(0,00%)
- Murcia	(0,00%)
2 empresas	0,00%
1,98 %	(0,00%)
- Navarra	(0,00%)
3 empresas	0,00%
2,97 %	(0,00%)
- País Valenciano	(+30,00%)
6 empresas (*)	+3,33%
5,94 %	(0,00%)
- País Vasco	(-60,00%)
16 empresas	-2,50%
15,84 %	(0,00%)
- Rioja	(0,00%)
3 empresas	0,00%
2,97 %	(0,00%)
"Total Empresas"	(-80,00%)
101 empresas (*)	-3,09%
100,00 %	(0,00%)

(*) Ver tabla de "Empresas que comienzan su actividad en 1.977".

2.4. Agrupación por tamaños.

Por lo que se refiere a las grandes empresas, tan sólo las definidas según el criterio del activo total bruto venden, por término medio, más bajo que el mercado, concretamente un 1,25 por ciento; en tanto que ninguna de las grandes empresas, definidas según los otros tres criterios, tienen establecidos precios diferentes a los del mercado.

Las pequeñas(⊠) y medianas empresas, sea cual sea el criterio que las defina, venden, por término medio, por debajo del precio de mercado. Esta diferencia se hace más acusada en el colectivo empresarial de las medianas, según el número de trabajadores en el que, por término medio, el precio de venta es inferior en un 7,94 por ciento.

También, podemos afirmar que, para cada uno de los criterios, las medianas empresas venden, por término medio, más barato que las pequeñas(⊠), y éstas más barato que las grandes.

La empresa que contesta vender más barato -un 60 por ciento más bajo que el mercado (6)-, es mediana, para todos los criterios que utilizamos en el estudio y que define su tamaño.

---

(6) Omitimos citar la empresa que afirma vender un 80 por ciento por debajo del precio de mercado, por considerar una respuesta poco fiable.

orcenta e de diferencia del recio de venta de los roductos de as em resas estudiadas en relación a los de mercado.

- Valores positivos: Precio superior.
- Valores negativos: Precio inferior.

"Número de Trabajadores" (Número de Empresas) (Porcentaje sobre "Total Empresas")	(Máximo observado) Medio (Mínimo observado)
- Menos de 100	(-45,00%)
81 empresas (*)	-2,18%
80,19 %	(0,00%)
- De 100 a 500	(-80,00%)
17 empresas	-7,94%
16,83 %	(0,00%)
- Más de 500	(0,00%)
3 empresas	0,00%
2,97 %	(0,00%)
"Total Empresas"	(-80,00%)
101 empresas (*)	-3,09%
100,00 %	(0,00%)

(*) Ver tabla de "Empresas que comienzan su actividad en 1.977".

rcenta'e de diferencia del recio de venta de los roductos las em resas estudiadas en relación a los de mercado.

- Valor positivo: Precio superior.
- Valor negativo: Precio inferior.

"Recursos Propios" (En millones de pesetas) (Número de Empresas) (Porcentaje sobre "Total Empresas")	(Máximo observado) Medio (Mínimo observado)
- Menos de 100	(-80,00%)
85 empresas (*)	-3,21%
84,16 %	(0,00%)
- De 100 a 500	(-60,00%)
12 empresas	-4,58%
11,88 %	(0,00%)
- Más de 500	(0,00%)
4 empresas	0,00%
3,96 %	(0,00%)
"Total Empresas"	(-80,00%)
101 empresas (*)	-3,09%
100,00 %	(0,00%)

(*) Ver tabla de "Empresas que comienzan su actividad en 1.977".

Porcentaje de diferencia del precio de venta de los productos de las empresas estudiadas en relación a los de mercado.

- Valor positivo: Precio superior.
- Valor negativo: Precio inferior.

"Ventas Netas" (En millones de pesetas) (Número de Empresas) (Porcentaje sobre "Total Empresas")	(Máximo observado) Medio (Mínimo observado)
- Menos de 250 87 empresas (*) 86,14 %	(-80,00%) -2,95% (0,00%)
- De 250 a 1.000 11 empresas 10,89 %	(-60,00%) -5,00% (0,00%)
- Más de 1.000 3 empresas 2,97 %	(0,00%) 0,00% (0,00%)
"Total Empresas" 101 empresas (*) 100,00 %	(-80,00%) -3,09% (0,00%)

(*) Ver tabla de "Empresas que comienzan su actividad en 1.977".

Porcentaje de diferencia del precio de venta de los productos de las empresas destinadas en relación a los de mercado.

- Valor positivo: Precio superior.
- Valor negativo: Precio inferior.

"Activo Total Bruto" (En millones de pesetas) (Número de Empresas) (Porcentaje sobre "Total Empresas")	(Máximo observado) Medio (Mínimo observado)
- Menos de 100 81 empresas (*) 80,19 %	(-45,00%) -2,31% (0,00%)
- De 100 a 1.000 16 empresas 15,84 %	(-80,00%) -7,50% (0,00%)
- Más de 1.000 4 empresas 3,96 %	(-5,00%) -1,25% (0,00%)
"Total Empresas" 101 empresas (*) 100,00 %	(-80,00%) -3,09% (0,00%)

(*) Ver tabla de "Empresas que comienzan su actividad en 1.977".

Capítulo 32 - Cuenta de resultados antes de la distribución de beneficios.

1. Objetivo del análisis.

Con el objeto de conocer como se ha formado el resultado (beneficio o pérdida), y en que medida, cada uno de los elementos de gasto -tratados de forma genérica- ha incidido en el gasto total del ejercicio en cada uno de los grupos de empresas establecidos en el estudio, presentamos un resumen de la cuenta de resultados que dividimos en tres partes:

- Ventas netas,
- Gastos totales y
- Beneficio neto del ejercicio, antes de su distribución (en el caso que proceda (1).

Por su parte, hemos desglosado los gastos totales en sus cuatro componentes fundamentales:

a) Gastos de personal,
b) Gastos financieros,
c) Amortizaciones y
d) Otros, considerando por tales, las Materias primas y auxiliares consumidas, los Trabajos, suministros y servicios exteriores, Dotaciones para provisiones y otros.

---

(1) Nos remitimos al punto 2.1., "Hipótesis establecidas", concretamente a la hipótesis sobre el beneficio, del capítulo 30, "Estructura económica y financiera antes de la distribución de beneficios".

2. Metodología.

2.1. Datos presentados.

Hemos calculado, para cada componente de la cuenta y para cada agrupación empresarial, los siguientes datos:

a) El valor medio, obtenido al dividir la suma algebraica (2) de los valores que toma la partida correspondiente para todas las empresas de la agrupación, por el número de empresas que la componen.

Es decir:

$$\bar{A} = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^{n} A_i$$

donde: $\bar{A}$ = valor medio

n = número de empresas de la agrupación y

A_i = valor que toma la partida correspondiente en la empresa i, e i = 1, 2, ..., n.

Como ya vimos en la metodología del capítulo 30, "Estructura económica y financiera"(3), concedemos la misma importancia a cada uno de los componentes de esa media; se trata, en efecto, de una media algebraica simple, pero está justificado por las mismas razones que señalábamos allí.

---

(2) De esta forma cubrimos el caso de los valores negativos que, obviamente, sólo se puede presentar cuando nos referimos al beneficio neto.

(3) Concretamente en el punto 2.2., "Datos presentados" del capítulo 30., "Estructura económica y financiera antes de distribución de beneficios".

Estos valores proporcionan información de la cuenta de resultados de una empresa media.

b) Los valores máximos y mínimos que toman cada una de las partidas en cada una de las agrupaciones.

Es decir:

Máximo de A_i donde $i = 1, 2, \ldots, n$
y Mínimo de A_i donde $i = 1, 2, \ldots, n$

y los términos que aparecen aquí tienen el mismo significado que el expuesto más arriba.

Se cumple, por tanto, la propiedad:

$$\underset{i=1,2,..,n}{\text{Máx}} (A_i) \geqslant \bar{A} \geqslant \underset{i=1,2,..,n}{\text{Mín}} (A_i)$$

de forma que estos dos datos proporcionan el intervalo de variación del valor medio y por lo tanto una medida, indirecta, de la representatividad de aquél.

Habríamos podido ofrecer alguna otra medida que cumpliera más fielmente ese objetivo, pero dejaríamos de disponer de datos, por lo que se refiere básicamente a los máximos, que fueran homogéneamente comparables (4) con los que ofrecen algunas publicaciones que presentan la cuenta de resultados o datos de algunos de sus componentes, en términos absolutos, de

(4) Bien desde el punto de vista de la actividad y/o el del tamaño y, en otro orden de cosas, referidos al mismo período.

empresas individualizadas e identificadas [5] y, por lo tanto, comparables con los máximos -y los mínimos- que presentamos nosotros, y que corresponden, como decimos más arriba, a empresas individualizadas.

Señalaremos que ni todos los valores máximos -ni todos los mínimos- que presentamos en cada agrupación empresarial tienen porque corresponder a la misma empresa, ya que no es el objetivo buscado ni el método empleado.

Por otra parte, hemos detectado algunas empresas en las que algunos de los componentes de la cuenta toman el valor cero, si bien, esto no ocurre para todos sus elementos. Estas empresas son, básicamente, las mismas para las que los valores de su estructura económico-financiera son nulos, porque asalarian su trabajo en bloque, estando, de todas formas, constituídas como cooperativas de producción industrial; con todo, hemos encontrado algunas otras en las que por no disponer de recursos ajenos sus gastos financieros son nulos, y otras, en las que en el ejercicio económico que consideramos no se han dotado cuotas de amortización.

---

(5) Véase a este respecto, por una parte: Secretaría General Técnica del Ministerio de Industria, La Industria ..., ob. cit.; Banco de Bilbao, ob. cit.; Instituto Nacional de Industria, ob. cit. y Servicio de Estudios de la Bolsa de Madrid, ob. cit., por lo que se refiere a publicaciones que ofrecen la cuenta de resultados de empresas contenidas bajo uno u otro criterio, y, por otra: Servicio de documentación de Fomento de la Producción, ob. cit. y Banco de Vizcaya, ob. cit., por lo que se refiere a publicaciones que ofrecen datos de algunas partidas de la cuenta de resultados. Así, en la penúltima publicación encontramos datos sobre las ventas y los beneficios netos (ambos en millones de pesetas), y en la última publicación se ofrecen datos sobre los beneficios, si bien aparecen después de impuestos y en millones de pesetas.

En otro orden de cosas, la existencia de empresas que comienzan su actividad en el ejercicio estudiado se puede detectar, fácilmente, a través de los valores mínimos de la agrupación empresarial correspondiente.

Por último, expresamos los valores máximo, medio y mínimo en miles de pesetas, con dos decimales significativos, por cuanto el número de partidas permitía ese grado de valor informativo. A este respecto, hemos de llamar la atención sobre la posible comparación homogénea de estos valores con los que se ofrecen en otras publicaciones, bien con los de empresas individualizadas e identificadas -como es el caso que, básicamente, tiene sentido para los máximos-, bien con los de las agrupaciones que se presentan en otros lugares -para comparar los valores medios-, de forma que se ha de tener en cuenta la posibilidad de la expresión en diferentes unidades monetarias.

c) Peso de cada agrupación empresarial, por lo que se refiere a cada uno de los componentes de la cuenta de resultados, sobre el total de empresas estudiadas. Con estos datos se persigue conocer cual es la participación relativa de cada agrupación empresarial en el estudio para cada uno de los componentes de la cuenta de resultados.

De esta forma, disponemos de otra medida que da idea de la representatividad del valor medio del componente de la cuenta de resultados correspondiente en el conjunto del estudio.

Estos datos se han obtenido aplicando la fórmula:

$$\frac{\sum_{i=1}^{n} A_i}{\sum_{i=1}^{101} A_i} \times 100$$

Donde: A_i = valor del componente de la cuenta de resultados en la empresa i,

n = número de empresas de la agrupación de que se trate,

101 = número total de empresas del estudio, y

A, puede ser: ventas netas,
gastos de personal,
gastos financieros,
amortizaciones,
otros gastos,
gastos totales y
beneficios netos.

d) Porcentaje que representa cada uno de los componentes de la cuenta de resultados sobre las ventas netas.

Es decir:

$$\frac{\sum_{i=1}^{n} A_i}{\sum_{i=1}^{n} B_i} \times 100$$

Donde: A_i = valor que toma el componente de la cuenta de resultados en la empresa i,

B_i = valor que toman las ventas netas de la empresa i,

n = número de empresas de la agrupación, e

i = 1,2, ..., n

El símbolo del sumatorio se refiere a sumas aritméticas para todos los componentes de la cuenta de resultados, excepto para el caso en que A_i sea el beneficio neto de la empresa i, ya que este componente puede ser negativo; de forma que el sumatorio del numerador expresa, en este caso, una suma algebraica.

Con estos datos podemos conocer, para cada agrupación empresarial, en que medida se reparte el componente de ingresos entre los distintos componentes de la cuenta de resultados que presentamos en este estudio.

En otro orden de cosas, parte de estos datos, los que corresponda de acuerdo con la homogeneidad que limita el criterio de la agrupación de empresas correspondiente, ya sea la actividad y/o el tamaño, pueden ser homogéneamente comparados con los que se ofrecen en otras publicaciones para empresas que asalarian al factor trabajo (6).

---

(6) Véase, A. Cuervo y P. Rivero, ob. cit., pág. 29.

2.2. Disposición de los datos.

De la misma forma que para la estructura económica y financiera, con las mismas características, y con los mismos objetivos que señalamos allí [7], hemos presentado los datos de la cuenta de resultados en una tabla de doble entrada de forma que, en filas, hacemos referencia a cada agrupación y en columnas, a cada partida de la cuenta; encontrándose los cinco datos que se refieren a cada cruce agrupados en el orden que se señala en la cabecera de la tabla.

Identificación de la tabla.

Hemos utilizado el mismo sistema de identificación de cada hoja que se explica en la identificación de la tabla de la estructura económico-financiera, apoyándonos en las mismas consideraciones que se exponen allí [8]; si bien, con la significativa diferencia de que, en este caso, el primer componente que identifica a cada tabla, esto es, el indicador numérico, toma para la tabla de la cuenta de resultados el valor 2.

---

(7) Véase el punto 2.3. "Disposición de los datos" del capítulo 30.

(8) Véase Ibíd, concretamente el apartado "Identificación de la tabla".

Repetición de las cabeceras.

De la misma forma que justificamos para la tabla de la estructura económico-financiera y por las mismas razones que exponemos allí (9), hemos considerado conveniente repetir, en cada una de las hojas de la tabla, la cabecera con la denominación de los componentes de la cuenta de resultados que hemos considerado.

NOTA: Hemos identificado mediante un asterisco a las agrupaciones que contienen empresas cuya actividad haya dado comienzo en el ejercicio de 1.977.

Valores que toma el beneficio neto en la cuenta de resultados.

Hemos de señalar que los datos que se ofrecen, en la tabla de la cuenta de resultados, para cada agrupación empresarial, del:

- beneficio neto máximo detectado,
- beneficio neto medio,
- beneficio neto mínimo detectado y
- porcentaje del beneficio neto de esa agrupación respecto del beneficio neto total,

(9) Véase Ibíd, concretamente el apartado "Repetición de las cabeceras".

son los mismos que se presentan en la tabla de la estructura económica y financiera; con la diferencia de que los tres primeros datos citados aparecen expresados en ésta tabla, en millones de pesetas, con dos decimales significativos, y en miles de pesetas, con dos decimales significativos, en la tabla de la cuenta de resultados. En efecto, basta comprobar la metodología seguida en una y otra tabla (10), para comprobar, que estos datos toman los mismos valores.

(10) Véase el punto 2.2., "Datos presentados" del capítulo 30.

3. Análisis.

3.1. Total empresas y agrupación por tipo de empresa.

Total empresas.

La cifra media de ventas netas del ejercicio en el conjunto de las empresas del estudio (*) ha sido muy próxima a los 190 millones de pesetas; incurriendo, para ello, en un volumen medio de gastos de personal de algo más de 54 millones, financieros muy próximo a los 10 millones, de materiales consumidos y servicios exteriores de algo más de 100 millones y dotando cuentas de amortización por un importe medio de, aproximadamente, 8 millones; consiguiendo, con todo, un beneficio neto medio de algo más de 11 millones de pesetas.

Tipo de empresa.

El valor medio de los distintos componentes analizados de la cuenta de resultados del ejercicio presenta importantes disparidades entre el grupo de las Sociedades Anónimas Laborales y el de las cooperativas(*). Así, mientras que para este último grupo de empresas los valores medios son muy similares a los del conjunto de las empresas del estudio, en las Sociedades Anónimas Laborales las

ventas netas del ejercicio han superado la cifra de los 225 millones de pesetas; incurriendo, para ello, en un volumen medio de gastos financieros de cerca de 7 millones, de personal de algo más de 191 millones, de consumo de factores externos de cerca de 45 millones y dotando un volumen de cuotas de amortización de algo más de 20 millones; de esta forma, las Sociedades Anónimas Laborales presentan, por término medio, un volumen de déficit en el ejercicio considerado que escasamente supera los 8 millones de pesetas.

Tabla 2E - Hoja 1

Cuenta de resultados (Valor máximo observado / Valor medio / (Valor mínimo observado) (en miles de pesetas) / Peso de cada agrupación sobre el "Total empresas" (Porcentaje sobre las "Ventas netas")) a 31-XII-1.977

"Tipo de Empresa" (Número de Empresas) (Porcentaje sobre "Total empresas")	Ventas netas	Gastos				Total gastos	Beneficio neto (3)
		Gastos de personal	Gastos financieros	Amortizaciones	Resto (2)		
SOCIEDAD ANONIMA LABORAL	(387.483,68)	(267.747,60)	(18.042,05)	(35.973,93)	(79.085,71)	(385.022,76)	(3.857,00)
	255.216,73	191.042,11	6.919,86	20,368,37	44.913,20	263.243,53	-8.026,78
3 empresas	(98.564,00	(73.461,00)	(502,00)	(5.585,00)	(15.159,00)	(94.707,00)	(-30.398,31)
2,97 %	4,00%	10,43%	2,05%	7,50%	1,26%	4,39%	-2,09%
	(100,00%)	(74,85%)	(2,71%)	(7,98)	(17,60%)	(103,14%)	(-3,14%)
COOPERATIVA DE PRODUCCION INDUSTRIAL	(9.336.984,00)	(2.141.349,00)	(570.299,00)	(375.139,00)	(5.740.734,00)	(8.827.521,00)	(509.463,00)
	187.576,58	50.233,05	10.095,70	7,693,83	107.557,71	175.580,29	11,996,29
98 empresas (1)	(133,10)	(133,10)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(133,10)	(-12.500,00)
97,88 %	96,00%	89,57%	97,95%	92,50%	98,74%	95,61%	102,09%
	(100,00%)	(26,78%)	(5,38%)	(4,10%)	(57,35%)	(93,61%)	(6,39%)
TOTAL EMPRESAS	(9.336.984,00)	(2.141.349,00)	(570.299,00)	(375.139,00)	(5.740.734,00)	(8.827.521,00)	(509.463,00)
	189.585,69	54.415,49	10,001,36	8.070,30	105.697,00	178.184,15	11.401,54
101 empresas (1)	(133,10)	(133,10)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(133,10)	(-30.398,31
100,00 %	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%
	(100,00%)	(28,70%)	(5,27%)	(4,26%)	(55,76%)	(93,99%)	(6,01%

(1) Ver tabla de "Empresas que comienzan su actividad en 1.977".

(2) Se incluyen: Materias primas y auxiliares consumidas y Trabajos, suministros y servicios exteriores.

(3) Beneficio neto es antes de distribución.

3.2. Agrupación sectorial.

En el análisis de los valores medios de los distintos componentes de la cuenta de resultados excluiremos a las empresas del subsector de Transporte de viajeros, que han sido tratadas más arriba (11), por ser la única agrupación por actividad que incluye a todas las Sociedades Anónimas Laborales que participan en el estudio (12). Así pues, el gran peso que representa el subsector Transporte de viajeros dentro del sector del mismo nombre explica, en parte, los valores medios que se presentan en esta agrupación para los distintos componentes analizados.

Del análisis de los valores medios de los integrantes considerados de la cuenta de resultados del ejercicio cabe concluir el destacado papel que, por término general, desempeñan las agrupaciones más mecanizadas. En efecto, pocas son las agrupaciones en las que aquéllos sean superiores a los de sus correlativos en el total de empresas y, de entre éstas, cabe destacar a la del sector Maquinaria, aparatos y artículos eléctricos en la que los valores medios de todos los componentes de su cuenta de resultados

---

(11) Véase, para una comprobación, el punto 3.1., "Total empresas y agrupación por tipo de empresas" de este capítulo.

(12) Véase, para una comprobación, el punto 5., "Distribución regional, sectorial y por tamaños de los tipos de empresas", del capítulo 19.,"Relación entre los distintos criterios de agrupación".

del ejercicio son de seis -para las ventas netas y gastos de personal- a ocho -para el beneficio neto- veces mayores que los de sus correlativas en el total de empresas.

Por otra parte, los subsubsectores Maquinaria mecánica y Material de transporte, y de aquí el subsector Maquinaria y bienes de equipo, son otras tantas agrupaciones por actividad con valores medios de algunos componentes de sus cuentas de resultados mayores -si bien, cuantitativamente similares- a los de sus correlativos en el total de empresas. En efecto, esto es así para las tres agrupaciones citadas, por lo que se refiere tanto a los gastos de personal como al beneficio neto; mientras que el subsubsector de Material de transporte se destaca, también, en lo que se refiere tanto a las ventas netas como a los gastos por consumos procedentes del exterior y al total de gastos del ejercicio y, por su parte, el subsubsector Maquinaria mecánica y, por ende, el subsector Maquinaria y bienes de equipo se destacan en lo que se refiere a las amortizaciones.

Sin embargo, el sector Derivados químicos se presenta, asímismo, con un valor medio de las dotaciones de amortizaciones y de la cifra de beneficios netos superiores -si bien no significativamente- a los que toman sus elementos correlativos en el total de empresas.

En otro orden de cosas, los valores medios de los distintos componentes de la cuenta de resultados del ejercicio considerado en los grupos de empresas con actividades más artesanales se presentan muy inferiores a la media; si bien, es necesario considerar, como otro factor explicativo, el hecho de que, por regla general, estos grupos incluyen a las empresas que han dado comienzo a su actividad en el ejercicio considerado.

En este sentido, los grupos de empresas de los sectores Auxiliar de la construcción(■) -considerando a sus dos subsectores-, Bienes de consumo(■) -considerando, asímismo, todas sus subagrupaciones-, y Textil -que incluye a una sola empresa-, así como la empresa que constituye el subsector de Transporte de mercancías(■) -si bien no puede calificarse de artesanal tal actividad-, presentan unos valores medios de los distintos componentes de sus respectivas cuentas de resultados que deben calificarse de muy bajos, llegando a ser, excepcionalmente, nulos para los gastos financieros en el subsector Imprenta y editoriales y afines, para las amortizaciones en el subsector Alimentación(■), e incluso negativos como ocurre con el beneficio neto del citado Imprenta, editoriales y afines.

Las dotaciones medias en concepto de amortización en el ejercicio -que tan sólo superan los dos millones y

medio de pesetas en el subsector Productos minerales no metálicos(*), siendo inferiores y a veces muy inferiores, en el resto de las agrupaciones que venimos considerando-es el componente de la cuenta de resultados que pone de manifiesto, de forma patente, el escaso papel que, en el análisis que tratamos, desempeñan estas agrupaciones de empresas. Sin embargo, la naturaleza de la actividad productiva y el hecho de que incluyen empresas que han dado comienzo a su actividad en el ejercicio considerado explican, en parte, estos datos.

Tabla 2S - Hoja 1

Cuenta de resultados (Valor máximo observado / Valor medio / (Valor mínimo observado) (en miles de pesetas) / Peso de cada agrupación sobre el "Total empresas" (Porcentaje sobre las "Ventas netas")) a 31-XII-1.977

"Sectores" (Número de Empresas) (Porcentaje sobre "Total empresas")	Ventas netas	Gastos				Total gastos	Beneficio neto (3)
		Gastos de personal	Gastos financieros	Amortizaciones	Resto (2)		
AUXILIAR DE LA CONSTRUCCION	(59.200,00)	(26.500,00)	(2.100,00)	(5.000,00)	(20.286,00)	(49.440,00)	(9.760,00)
	20.438,04	7.125,58	968,85	1.701,33	7.754,13	17.549,89	2.888,15
9 empresas (1)	(10.068,40)	(3.000,00)	(94,58)	(0,00)	(3.600,00)	(8.901,64)	(500,00)
8,91 %	0,95%	1,17%	4,90%	1,87%	0,64%	0,87%	2,25%
	(100,00)	(34,86)	(4,74)	(8,32)	(37,95)	(85,87)	(14,13)
MADERA Y CORCHO	(16.047,61)	(4.800,00)	(1.021,34)	(1.843,65)	(9.053,91)	(14.147,61)	(2.574,57)
	13.685,58	4.257,56	617,28	701,05	6.251,36	11.827,25	1.858,33
4 empresas (1)	(10.068,40)	(3.666,15)	(94,58)	(0,00)	(4.649,11)	(8.901,64)	(1.166,76)
3,96 %	0,28%	0,31%	0,24%	0,34%	0,23%	0,26%	0,64%
	(100,00)	(31,11)	(4,51)	(5,12)	(45,68)	(86,42)	(13,58)
PRODUCTOS MINERALES NO METALICOS	(59.200,00)	(25.500,00)	(2.100,00)	(5.000,00)	(20.286,00)	(49.440,00)	(9.760,00)
	25.840,00	9.420,00	1.250,11	2.501,56	8.956,33	22.128,00	3.712,00
5 empresas (1)	(15,000,00)	(3.000,00)	(371,55)	(800,00)	(3.600,00)	(11.400,00)	(500,00)
4,95 %	0,67%	0,86%	4,66%	1,53%	0,41%	0,61%	1,61%
	(100,00)	(36,46)	(4,84)	(9,68)	(34,65)	(85,63)	(14,37)
BIENES DE CONSUMO	(1.217.357,00)	(253.512,00)	(87.388,00)	(49.920,00)	(740.781,00)	(1.131.601,00)	(85.756,00)
	51,389,37	14.902,09	2.416,23	1.574,94	28.841,49	47.734,75	3.654,62
46 empresas (1)	(133,10)	(133,10)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(133,10)	(-69,35)
45,54 %	12,34%	12,42%	11,00%	8,87%	12,42%	12,21%	14,59%
	(100,00)	(29,00)	(4,70)	(3,06)	(56,13)	(92,89)	(7,11%)

(1) Ver tabla de "Empresas que comienzan su actividad en 1.977".

(2) Se incluyen: Materias primas y auxiliares consumidas y Trabajos, suministros y servicios exteriores.

(3) El Beneficio neto es antes de distribución.

... / ...

Tabla 2S - Hoja 2

Cuenta de resultados (Valor máximo observado / Valor medio / (Valor mínimo observado) (en miles de pesetas) / Peso de cada agrupación sobre el "Total empresas" (Porcentaje sobre las "Ventas netas") a 31-XII-1.977

"Sectores" (Número de Empresas) (Porcentaje sobre "Total empresas")	Ventas netas	Gastos				Total gastos	Beneficio neto (3)
		Gastos de personal	Gastos financieros	Amortizaciones	Resto (2)		
ALIMENTACION	(37.846,00)	(8.934,24)	(1.025,89)	(0,00)	(30.750,00)	(34,500,00)	(4.870,85)
	31.690,94	5.353,47	698,07	0,00	23.478,25	29.529,79	2.161,15
4 empresas (1)	(18.721,51)	(2.774,98)	(388,17)	(0,00)	(13.284,63)	(16.447,78)	(0,00)
3,96 %	0,66%	0,39%	0,28%	0,00%	0,88%	0,66%	0,75%
	(100,00)	(16,89)	(2,20)	(0,00)	(74,09)	(93,18)	(6,82)
CALZADO Y VESTIDO	(110.000,00)	(34.562,41)	(630,00)	(1.879,04)	(78.300,00)	(100.000,00)	(10.000,00)
	22.452,07	9.247,71	184,32	503,97	10.559,73	20.495,73	1.956,34
14 empresas (1)	(497,25)	(435,79)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(497,25)	(-15,80)
13,86 %	1,64%	2,35%	0,25%	0,86%	1,38%	1,59%	2,38%
	(100,00)	(41,19)	(0,82)	(2,24)	(47,04)	(91,29)	(8,71)
INDUSTRIAS Y PRODUCTOS DEL CUERO	(48.000,00)	(19.500,00)	(1.200,00)	(366,00)	(23.334,00)	(44.400,00)	(3.600,00)
	48.000,00	19.500,00	1.200,00	366,00	23.334,00	44.400,00	3.600,00
1 empresa	(48.000,00)	(19.500,00)	(1.200,00)	(366,00)	(23.334,00)	(44.400,00)	(3.600,00)
0,99 %	0,25%	0,35%	0,12%	0,04%	0,22%	0,25%	0,31%
	(100,00)	(40,62)	(2,50)	(0,76)	(48,62)	(92,50)	(7,50)
MUEBLES Y AUXILIARES	(1.217.357,00)	(253.512,00)	(87.388,00)	(49.920,00)	(740.781,00)	(1.131.601,00)	(85.756,00)
	87.037,30	23.267,09	5.088,03	3.057,30	49.452,98	80.865,40	6.171,90
20 empresas (1)	(3.337,04)	(2.464,08)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(3.078,70)	(0,00)
19,80 %	9,09%	8,47%	10,07%	7,50%	9,26%	8,99%	10,72%
	(100,00)	(26,73)	(5,85)	(3,51)	(56,82)	(92,91)	(7,09)

(1) Ver tabla de "Empresas que comienzan su actividad en 1.977".

(2) Se incluyen: Materias primas y auxiliares consumidas y Trabajos, suministros y servicios exteriores.

(3) El Beneficio neto es antes de distribución.

... / ...

Tabla 2S - Hoja 3

Cuenta de resultados

(Valor máximo observado)
Valor medio
(Valor mínimo observado)
} (en miles de pesetas)
Peso de cada agrupación sobre el "Total empresas"
(Porcentaje sobre las "Ventas netas")

a 31-XII-1.977

"Sectores" (Número de Empresas) (Porcentaje sobre "Total empresas")	Ventas netas	Gastos				Total gastos	Beneficios netos (3)
		Gastos de personal	Gastos financieros	Amortizaciones	Resto (2)		
PAPEL Y EDITORIALES	(23.557,16)	(4.287,14)	(813,18)	(1.201,11)	(15.417,49)	(21.718,92)	(1.838,24)
	7.984,77	2.659,84	203,30	332,35	4.344,01	7.539,50	445,27
4 empresas	(1.424,08)	(675,39)	(0,00)	(23,45)	(459,72)	(1.418,52)	(-69,35)
3,96 %	0,17%	0,19%	0,08%	0,16%	0,16%	0,17%	0,15%
	(100,00)	(33,31)	(2,55)	(4,16)	(54,40)	(94,42)	(5,58)
PAPEL Y SUS PRODUCTOS	(23.557,16)	(4.287,14)	(813,18)	(1.201,11)	(15.417,49)	(21.718,92)	(1.838,24)
	12.490,62	2.481,27	406,59	600,56	8.080,30	11.568,72	921,90
2 empresas	(1.424,08)	(675,39)	(0,00)	(23,45)	(719,68)	(1.418,52)	(5,56)
1,98 %	0,13%	0,09%	0,08%	0,15%	0,15%	0,13%	0,16%
	(100,00)	(19,87)	(3,26)	(4,90)	(64,59)	(92,62)	(7,38)
IMPRENTA, EDITORIALES Y AFINES	(4.492,69)	(3.638,03)	(0,00)	(68,85)	(779,20)	(4.486,08)	(6,61)
	3.478,93	2.838,41	0,00	52,43	619,46	3.510,30	-31,37
2 empresas	(2.465,16)	(2.038,79)	(0,00)	(36,00)	(459,72)	(2.534,51)	(-69,35)
1,98 %	0,04%	0,10%	0,00%	0,01%	0,01%	0,04%	-0,01%
	(100,00)	(81,59)	(0,00)	(1,51)	(17,80)	(100,90)	(-0,90)
VIDRIO, CERAMICA Y ARTESANIA	(94.000,00)	(34.000,00)	(2.000,00)	(2.500,00)	(52.500,00)	(91.000,00)	(3.000,00)
	34.044,37	13.044,37	666,67	850,00	18.396,67	32.957,70	1.086,67
3 empresas	(133,10)	(133,10)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(133,10)	(133,10)
2,97 %	0,53%	0,71%	0,20%	0,31%	0,52%	0,55%	0,28%
	(100,00)	(38,32)	(1,96)	(2,50)	(54,03)	(96,81)	(3,19)

(1) Ver tabla de "Empresas que comienzan su actividad en 1.977".
(2) Se incluyen: Materias primas y auxiliares consumidas y Trabajos, suministros y servicios exteriores.
(3) El Beneficio neto es antes de distribución.

... / ...

Tabla 2S - Hoja 4

Cuenta de resultados (Valor máximo observado / Valor medio / (Valor mínimo observado) (en miles de pesetas) / Peso de cada agrupación sobre el "Total empresas" (Porcentaje sobre las "Ventas netas")) a 31-XII-1.977

"Sectores" (Número de Empresas) (Porcentaje sobre "Total empresas")	Ventas netas	Gastos				Total gastos	Beneficios netos (3)
		Gastos de personal	Gastos financieros	Amortizaciones	Resto (2)		
CONSTRUCCION	(932.225,00)	(146.000,00)	(16.561,02)	(9.147,56)	(766.705,74)	(926.211,12)	(16.710,86)
	119.124,95	23.358,05	2.208,49	1.374,01	88.710,86	115.651,40	3.469,55
10 empresas (1)	(220,00)	(220,00)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(220,00)	(0,00)
9,90 %	6,22%	4,25%	2,19%	2,71%	8,31%	6,43%	3,01%
	(100,00)	(19,61)	(1,85)	(1,15)	(74,48)	(97,09)	(2,91)
CONSTRUCCIONES MECANICAS	(850.000,00)	(286.500,00)	(28.000,00)	(32.000,00)	(423.500,00)	(770.000,00)	(80.000,00)
	148.128,05	52.896,51	7.232,96	7.711,91	70.667,82	138.509,20	9.615,85
20 empresas	(8.191,17)	(3.542,78)	(79,95)	(39,74)	(1.297,00)	(7.200,00)	(-12.500,00)
18,80 %	15,47%	19,24%	14,31%	18,91%	13,23%	15,39%	16,69%
	(100,00)	(35,71)	(4,88)	(5,21)	(47,71)	(93,51)	(6,49)
MAQUINARIA Y BIENES DE EQUIPO	(850.000,00)	(286.500,00)	(28.000,00)	(32.000,00)	(423.500,00)	(770.000,00)	(80.000,00)
	177.444,37	62.432,14	7.486,04	8.977,52	86.502,22	165.397,92	12.046,45
14 empresas	(9.700,00)	(5.600,00)	(79,95)	(110,00)	(1.297,00)	(7.200,00)	(-12.000,00)
13,86 %	12,97%	15,90%	10,37%	15,41%	11,34%	12,86%	14,64%
	(100,00)	(35,18)	(4,22)	(5,06)	(48,75)	(93,21)	(6,79)
MAQUINARIA MECANICA	(300.000,00)	(138.697,02)	(16.000,00)	(27.342,36)	(109.897,84)	(243.555,15)	(56.444,85)
	149.201,60	54.507,95	9.032,89	13.519,95	60,136,02	137.187,81	12.013,79
6 empresas	(42.581,00)	(12.550,38)	(2.073,36)	(1.569,45)	(14.519,00)	(44.081,00)	(-12.000,00)
5,94 %	4,67%	5,95%	5,36%	9,94%	3,38%	4,57%	6,26%
	(100,00)	(36,53)	(6,05)	(9,06)	(40,31)	(91,95)	(8,05)

(1) Ver tabla de "Empresas que comienzan su actividad en 1.977".

(2) Se incluyen: Materias primas y auxiliares consumidas y Trabajos, suministros y servicios exteriores.

(3) El Beneficio neto es antes de distribución.

... / ...

Cuenta de resultados (Valor máximo observado / Valor medio / (Valor mínimo observado) (en miles de pesetas) / Peso de cada agrupación sobre el "Total empresas" (Porcentaje sobre las "Ventas netas")) a 31-XII-1.977

"Sectores" (Número de Empresas) (Porcentaje sobre "Total empresas")	Ventas netas	Gastos				Total gastos	Beneficios netos (3)
		Gastos de personal	Gastos financieros	Amortizaciones	Resto (2)		
MATERIAL DE TRANSPORTE	(850.000,00)	(286.500,00)	(28.000,00)	(32.000,00)	(423.500,00)	(770.000,00)	(80.000,00)
	198.626,46	68.375,29	6.325,91	5.577,46	106.276,84	186.555,50	12.070,96
8 empresas	(9.700,00)	(5.600,00)	(79,95)	(110,00)	(1.297,00)	(7.200,00)	(-1.233,02)
7,92 %	8,30%	9,95%	5,01%	5,47%	7,96%	8,29%	8,38%
	(100,00)	(34,42)	(3,18)	(2,81)	(53,51)	(93,92)	(6,08)
PRODUCTOS METALICOS	(153.170,75)	(53.937,51)	(23.700,00)	(12.000,00)	(69.851,72)	(135.599,88)	(17.570,87)
	79.723,30	30.646,70	6.642,42	4.758,81	33.730,91	75.778,84	3.944,46
6 empresas	(8.191,16)	(3.542,78)	(90,85)	(39,74)	(4.093,61)	(7.766,98)	(-12.500,00)
5,94 %	2,50%	3,34%	3,94%	3,50%	1,89%	2,53%	2,05%
	(100,00)	(38,44)	(8,33)	(5,97)	(42,31)	(95,05)	(4,95)
MADERA Y MUEBLES	(1.217.357,00)	(253.512,00)	(87.388,00)	(49.290,00)	(740.781,00)	(1.131.601,00)	(85.756,00)
	74.812,01	20.098,84	4.342,90	2.664,59	42.255,71	69.362,04	5.449,97
24 empresas (1)	(3.337,04)	(2.464,08)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(3.078,70)	(0,00)
23,76 %	9,37%	8,78%	10,31%	7,84%	9,49%	9,25%	11,36%
	(100,00)	(26,87)	(5,81)	(3,56)	(56,48)	(92,72)	(7,28)
MAQUINARIA, APARATOS Y ARTICULOS ELECTRICOS	(9.336.984,00)	(2.141.349,00)	(570.299,00)	(375.139,00)	(5.740.734,00)	(8.827.521,00)	(509.463,00)
	1.265.018,16	308.573,21	76.132,65	53.323,51	746.851,17	1.184.880,56	80.137,62
9 empresas	(5.608,00)	(2,043,00)	(84,00)	(43,00)	(2.751,00)	(4,921,00)	(187,67)
8,91 %	59,48%	50,60%	63,81%	57,89%	63,00%	59,25%	62,01%
	(100,00)	(24,39)	(6,02)	(4,22)	(59,04)	(93,67)	(6,33)

(1) Ver tabla de "Empresas que comienzan su actividad en 1.977".

(2) Se incluyen: Materias primas y auxiliares consumidas y Trabajos, suministros y servicios exteriores.

(3) El Beneficio neto es antes de distribución.

... / ...

... / ...

Cuenta de resultados (Valor máximo observado / Valor medio / (Valor mínimo observado) (en miles de pesetas) — Peso de cada agrupación sobre el "Total empresas". (Porcentaje sobre las "Ventas netas")) a 31-XII-1.977

"Sectores" (Número de Empresas) (Porcentaje sobre "Total empresas")	Ventas netas	Gastos				Total gastos	Beneficios netos (3)
		Gastos de personal	Gastos financieros	Amortizaciones	Resto (2)		
DERIVADOS QUIMICOS	(264.500,00)	(84.500,00)	(17.200,00)	(11.500,00)	(120.490,00)	(233.690,00)	(30.810,00)
	135.050,00	43.300,00	8.725,00	8.600,00	59.020,00	119.645,00	15.405,00
2 empresas	(5.600,00)	(2.100,00)	(250,00)	(0,00)	(3.250,00)	(5.600,00)	(0,00)
1,98 %	1,41%	1,57%	1,73%	2,11%	1,10%	1,33%	3,37%
	(100,00)	(32,06)	(6,46)	(6,37)	(43,70)	(88,59)	(11,41)
TEXTILES	(21.500,00)	(15.000,00)	(120,00)	(1.000,00)	(3.880,00)	(20.000,00)	(1.500,00)
	21.500,00	15.000,00	120,00	1.000,00	3.880,00	20.000,00	1.500,00
1 empresa	(21.500,00)	(15.000,00)	(120,00)	(1.000,00)	(3.880,00)	(20.000,00)	(1.500,00)
0,99 %	0,11%	0,27%	0,01%	0,12%	0,04%	0,11%	0,13%
	(100,00)	(69,76)	(0,56)	(4,65)	(18,05)	(93,02)	(6,98)
TRANSPORTE	(387.483,68)	(267.747,60)	(18.042,05)	(35.973,93)	(79.085,71)	(385.022,76)	(3.857,00)
	192.431,93	144.017,21	5.190,96	15.312,80	33.805,80	198.326,77	-5.894,84
4 empresas (1)	(4.077,51)	(2.942,49)	(4,25)	(146,08)	(483,66)	(3.576,48)	(-30.398,31)
3,96 %	4,02%	10,48%	2,05%	7,52%	1,26%	4,41%	-2,05%
	(100,00)	(74,84)	(2,70)	(7,96)	(17,56)	(103,06)	(-3,06)
TRANSPORTE VIAJEROS	(387.483,68)	(267.747,60)	(18.042,05)	(35.973,93)	(79.085,71)	(385.022,76)	(3.857,00)
	255.216,73	191.042,11	6.919,86	20.368,37	44.913,20	263.243,53	-8.026,78
3 empresas	(98.564,00)	(73.461,00)	(502,00)	(5.585,00)	(15.159,00)	(94.707,00)	(-30.398,31)
2,97 %	4,00%	10,43%	2,05%	7,50%	1,26%	4,39%	-2,09%
	(100,00)	(74,85)	(2,71)	(7,98)	(17,60)	(103,14)	(-3,14)

(1) Ver tabla de "Empresas que comienzan su actividad en 1.977".

(2) Se incluyen: Materias primas y auxiliares consumidas y Trabajos, suministros y servicios exteriores.

(3) El Beneficio neto es antes de distribución.

... / ...

... / ...

Tabla 2S - Hoja 7

Cuenta de resultados (Valor máximo observado / Valor medio / (Valor mínimo observado) (en miles de pesetas) / Peso de cada agrupación sobre el "Total empresas" (Porcentaje sobre las "Ventas netas") a 31-XII-1.977

"Sectores" (Números de Empresas) (Porcentaje sobre "Total empresas")	Ventas netas	Gastos				Total gastos	Beneficios netos (3)
		Gastos de personal	Gastos financieros	Amortizaciones	Resto (2)		
TRANSPORTE DE MERCANCIAS	(4.077,51)	(2.942,49)	(4,25)	(146,08)	(483,66)	(3.576,48)	(501,03)
	4.077,51	2.942,49	4,25	146,08	483,66	3,576,48	501,03
1 empresa (1)	(4.077,51)	(2.942,49)	(4,25)	(146,08)	(483,66)	(3.576,48)	(501,03)
0,99 %	0,02%	0,05%	0,00%	0,02%	0,00%	0,02%	0,04%
	(100,00)	(72,17)	(0,10)	(3,58)	(11,86)	(87,71)	(12,29)
TOTAL EMPRESAS	(9.336.984,00)	(2.141.349,00)	(570.299,00)	(375.139,00)	(5.740.734,00)	(8.827.521,00)	(509.463,00)
	189.585,69	54.415,49	10.001,36	8.070,30	105.697,00	178.184,15	11.401,54
101 empresas (1)	(133,10)	(133,10)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(133,10)	(-30.398,31)
100,00 %	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%
	(100,00)	(28,70)	(5,27)	(4,26)	(55,76)	(93,99)	(6,01)

(1) Ver Tabla de "Empresas que comienzan su actividad en 1.977".

(2) Se incluyen: Materias primas y auxiliares consumidas y Trabajos, suministros y servicios exteriores.

(3) El Beneficio neto es antes de distribución.

3.3. Agrupación regional.

El análisis de los valores medios que toman los distintos componentes establecidos en el estudio para la cuenta de resultados del ejercicio considerado pone de manifiesto que tan sólo las agrupaciones de empresas de Baleares, Canarias, Navarra y el País Vasco presentan, para algunos componentes, valores superiores a los de sus homólogos en el conjunto de empresas del estudio; en este sentido, la agrupación de empresas del País Vasco se destaca especialmente sobre las demás, por ser la única en la que el fenómeno descrito se presenta en todos los componentes y, además, porque sus valores medios son, por término medio, de unos elementos a otros, aproximadamente cinco veces superiores a los de sus homólogos en el conjunto de las empresas del estudio.

Baleares no será considerada porque, además de poseer el carácter de caso particular -incluye una sola empresa-, su análisis está subsumido en el de las Sociedades Anónimas Laborales visto más arriba (13); en efecto, su única empresa se encuadra dentro de este tipo (14).

---

(13) Véase el punto 3.1., "Total empresas y agrupación por tipo de empresas" de este capítulo.

(14) Véase, para una comprobación, el punto 5., "Distribución regional sectorial y por tamaños de los tipos de empresas", del capítulo 19., "Relación entre los distintos criterios de agrupación".

Por su parte, las agrupaciones de empresas de Canarias y Navarra presentan dotaciones medias por concepto de amortización en el ejercicio superior al del conjunto de las empresas del estudio, si bien, la diferencia no es excesiva, siendo éste, por otra parte, el único elemento de la cuenta de resultados por el que la agrupación de Navarra ha merecido ser mencionada en el sentido que venimos considerando; mientras que la de Canarias presenta, también, un volumen medio de gastos de personal más de una vez y media superior al del conjunto de las empresas del estudio.

En otro orden de cosas, las agrupaciones empresariales por regiones que ubican a las empresas que comenzaron su actividad en el ejercicio considerado son las que, por término general, presentan -probablemente por esta razón- los valores medios más bajos de los distintos componentes de sus respectivas cuentas de resultados; si bien, no existe una clara homogeneidad de los mismos de unas a otras agrupaciones. Con todo, otros grupos de empresas, como los de Asturias, la región Castellano-Manchega, Murcia y Rioja presentan, para unos y otros elementos de sus cuentas, valores tan bajos como los de aquéllas, mereciendo ser destacada la agrupación de la región Castellano-Manchega por ser la que, en el conjunto de las agrupaciones y para casi todos los elementos, presenta los valores medios más bajos.

Tabla 2G - Hoja 1

Cuenta de resultados (Valor máximo observado / Valor medio / (Valor mínimo observado) (en miles de pesetas) / Peso de cada agrupación sobre el "Total empresas". (Porcentaje sobre las "Ventas netas")) a 31-XII-1.977

"Regiones" (Número de Empresas) (Porcentaje sobre "Total empresas")	Ventas netas	Gastos: Gastos de personal	Gastos: Gastos financieros	Gastos: Amortizaciones	Gastos: Resto (2)	Total gastos	Beneficios netos (3)
ANDALUCIA	(131.388,60)	(73.461,00)	(3.873,40)	(5.585,00)	(78.045,20)	(126.451,70)	(5.066,52)
	30.805,13	13.537,35	794,83	1.310,74	13.387,59	29.030,51	1.774,62
22 empresas (1)	(795,93)	(435,79)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(811,73)	(-15,80)
21,78 %	3,54%	5,42%	1,73%	3,54%	2,76%	3,55%	3,39%
	(100,00)	(43,95)	(2,58)	(4,25)	(43,46)	(94,24)	(5,76)
ASTURIAS	(68.154,98)	(32.402,35)	(902,61)	(1.478,43)	(30.079,41)	(64.334,16)	(3.820,82)
	35.133,48	15.025,39	508,66	1.158,87	16.030,78	32.723,70	2.409,78
3 empresas	(14.569,56)	(4.741,27)	(231,88)	(778,39)	(6.825,17)	(12.576,71)	(1.415,68)
2,97 %	0,55%	0,82%	0,15%	0,43%	0,45%	0,54%	0,63%
	(100,00)	(42,77)	(1,45)	(3,30)	(45,62)	(93,14)	(6,86)
BALEARES	(279.602,52)	(231.917,73)	(18.042,05)	(19.546,17)	(40.494,88)	(310.000,83)	(-30.398,31)
	279.602,52	231.917,73	18.042,05	19.546,17	40.494,88	310.000,83	-30.398,31
1 empresa	(279.602,52)	(231.917,73)	(18.042,05)	(19.546,17)	(40.494,88)	(310.000,83)	(-30.398,31)
0,99 %	1,46%	4,22%	1,79%	2,40%	0,38%	1,72%	-2,64%
	(100,00)	(82,95)	(6,45)	(6,99)	(14,48)	(110,87)	(-10,87)
CANARIAS	(387.483,68)	(267.747,60)	(2.215,52)	(35.973,93)	(79.085,71)	(385.022,76)	(4.870,85)
	148.017,06	93.152,27	1.127,30	11.991,31	38.544,35	144.815,23	3.201,83
3 empresas	(18.721,51)	(2.774,98)	(388,17)	(0,00)	(13.284,63)	(16.447,78)	(2.273,73)
2,97 %	2,32%	5,08%	0,33%	4,41%	0,34%	2,41%	0,83%
	(100,00)	(62,93)	(0,08)	(8,10)	(26,73)	(97,84)	(2,16)

(1) Ver tabla de "Empresas que comienzan su actividad en 1.977".

(2) Se incluyen: Materias primas y auxiliares consumidas y Trabajos, suministros y servicios exteriores.

(3) El Beneficio neto es antes de distribución.

... / ...

... / ...

Cuenta de resultados (Valor máximo observado / Valor medio / (Valor mínimo observado) (en miles de pesetas) Peso de cada agrupación sobre el "Total empresas". (Porcentaje sobre las "Ventas netas") a 31-XII-1.977

"Regiones" (Número de Empresas) (Porcentaje sobre "Total empresas")	Ventas netas	Gastos				Total gastos	Beneficios netos (3)
		Gastos de personal	Gastos financiación	Amortizaciones	Resto (2)		
CASTELLANO-MANCHEGA	(32.000,00)	(17.000,00)	(881,00)	(286,79)	(13.826,41)	(31.994,20)	(1.850,91)
	11.249,75	5.587,30	184,03	115,25	4.953,70	10.840,28	409,47
5 empresas	(133,10)	(133,10)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(133,10)	(-69,35)
4,95 %	0,29%	0,51%	0,09%	0,07%	0,23%	0,30%	0,18%
	(100,00)	(49,66)	(1,64)	(1,02)	(44,04)	(96,36)	(3,64)
CASTILLA Y LEON	(43.540,48)	(7.933,80)	(1.021,34)	(1.843,65)	(33.911,08)	(43.303,69)	(2.574,57)
	18.273,38	3.953,25	461,81	628,97	11.897,87	16.941,90	1.331,48
8 empresas (1)	(2.250,00)	(1.132,57)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(2.250,00)	(0,00)
7,92 %	0,76%	0,57%	0,36%	0,62%	0,89%	0,75%	0,92%
	(100,00)	(21,63)	(2,53)	(3,44)	(65,11)	(92,71)	(7,29)
CATALUÑA	(850,000,00)	(286.500,00)	(28.000,00)	(32.000,00)	(423.500,00)	(770.000,00)	(80.000,00)
	95.937,05	34.673,49	2.898,44	3.357,37	46.003,47	86.932,77	9.004,28
12 empresas (1)	(1.424,08)	(675,39)	(0,00)	(0,00)	(719,68)	(1.418,52)	(5,56)
11,88 %	6,01%	7,57%	3,44%	4,94%	5,17%	5,80%	9,38%
	(100,00)	(36,14)	(3,02)	(3,50)	(47,95)	(90,61)	(9,39)
EXTREMADURA	(51,111,68)	(12.550,38)	(2.073,36)	(1.717,56)	(31.613,55)	(47,806,74)	(7.000,00)
	19.611,23	7.233,18	400,95	486,28	9.155,20	17.275,61	2.335,62
7 empresas (1)	(8.986,21)	(32,94,00)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(8.017,66)	(0,00)
6,93 %	0,72%	0,92%	0,28%	0,42%	0,60%	0,67%	1,42%
	(100,00)	(36,88)	(2,04)	(2,48)	(46,69)	(88,09)	(11,91)

(1) Ver tabla de "Empresas que comienzan su actividad en 1.977".

(2) Se incluyen: Materias primas y auxiliares consumidas y Trabajos, suministros y servicios exteriores.

(3) El Beneficio neto es antes de distribución.

... / ...

... / ...

Tabla 2G - Hoja 3

Cuenta de resultados (Valor máximo observado / Valor medio / (Valor mínimo observado) (en miles de pesetas) Peso de cada agrupación sobre el "Total empresas". (Porcentaje sobre el "Total empresas") a 31-XII-1.977

"Regiones" (Número de Empresas) (Porcentaje sobre "Total empresas")	Ventas netas	Gastos				Total gastos	Beneficios netos (3)
		Gastos de personal	Gastos financieros	Amortizaciones	Resto (2)		
GALICIA	(34.196,25)	(6.554,65)	(1.248,00)	(731,49)	(26.615,71)	(34.196,25)	(529,43)
	18.194,33	4.705,85	569,54	244,06	12.327,91	17.847,36	346,97
4 empresas (1)	(3.820,14)	(2.785,88)	(0,00)	(0,00)	(483,66)	(3.462,72)	(0,00)
3,96 %	0,38%	0,34%	0,22%	0,12%	0,46%	0,40%	0,12%
	(100,00)	(25,86)	(3,13)	(1,34)	(67,76)	(98,09)	(1,91)
MADRID	(932.225,00)	(146.000,00)	(4.357,82)	(9.147,56)	(776.705,74)	(926.211,12)	(7.373,00)
	162.540,38	25.896,36	917,14	1.974,93	130.920,80	159.709,23	2.831,15
6 empresas (1)	(220,00)	(220,00)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(220,00)	(0,00)
5,94 %	5,09%	2,83%	0,54%	1,45%	7,36%	5,32%	1,47%
	(100,00)	(15,93)	(0,56)	(1,22)	(80,55)	(98,26)	(1,74)
MURCIA	(56.898,00)	(19.333,63)	(2.500,00)	(1.429,94)	(29.953,13)	(53.216,70)	(3.681,03)
	30.117,52	10.898,86	1.293,22	734,55	15.221,07	28.147,70	1.969,82
2 empresas	(3.337,04)	(2.464,08)	(86,44)	(39,16)	(489,02)	(3.078,70)	(258,34)
1,98 %	0,31%	0,40%	0,26%	0,18%	0,28%	0,31%	0,34%
	(100,00)	(36,19)	(4,29)	(2,44)	(50,54)	(93,46)	(6,54)
NAVARRA	(156.000,00)	(53.937,51)	(16.000,00)	(20.000,00)	(92.000,00)	(168.000,00)	(17.570,87)
	117.250,58	39.645,84	8.706,18	8.751,37	58.790,23	115.893,62	1.356,96
3 empresas	(42.581,00)	(25.000,00)	(2.200,00)	(2.362,00)	(14.519,00)	(44.081,00)	(-12.000,00)
2,97 %	1,84%	2,16%	2,58%	3,22%	1,65%	1,93%	0,35%
	(100,00)	(33,81)	(7,43)	(7,46)	(50,14)	(98,84)	(1,16)

(1) Ver tabla de "Empresas que comienzan su actividad en 1.977".

(2) Se incluyen: Materias primas y auxiliares consumidas y Trabajos, suministros y servicios exteriores.

(3) El Beneficio neto es antes de distribución.

... / ...

... / ...

Cuenta de resultados (Valor máximo observado / Valor medio / (Valor mínimo observado) (en miles de pesetas) / Peso de cada agrupación sobre el "Total empresas". (Porcentaje sobre las "Ventas netas")) a 31-XII-1.977

"Regiones" (Número de Empresas) (Porcentaje sobre "Total empresas")	Ventas netas	Gastos: Gastos de personal	Gastos: Gastos financieros	Gastos: Amortizaciones	Gastos: Resto (2)	Total gastos	Beneficios netos (3)
PAIS VALENCIANO	(53.628,69)	(32.100,49)	(1.469,80)	(1.000,00)	(19.299,37)	(52.274,04)	(5.261,26)
	25.613,60	14.669,18	422,89	342,52	8.642,41	24.077,00	1.536,60
6 empresas (1)	(8.191,16)	(3.542,78)	(0,00)	(70,00)	(1.938,97)	(7.766,98)	(95,31)
5,94 %	0,80%	1,60%	0,25%	0,25%	0,48%	0,80%	0,80%
	(100,00)	(57,27)	(1,65)	(1,34)	(33,74)	(94,00)	(6,00)
PAIS VASCO	(9.336.984,00)	(2.141.349,00)	(570.299,00)	(375.139,00)	(5.740.734,00)	(8.827.521,00)	(509.463,00)
	897.075,18	228.885,24	55.360,80	39.454,65	515.134,02	838.834,71	58.240,47
16 empresas	(73.292,00)	(20.575,00)	(515,43)	(1.991,97)	(24.379,00)	(63.757,00)	(-12.500,00)
15,84 %	74,97%	67,10%	87,71%	77,45%	77,97%	76,60%	80,94%
	(100,00)	(25,51)	(6,17)	(4,40)	(57,43)	(93,51)	(6,49)
RIOJA	(110.000,00)	(25.500,00)	(1.479,00)	(2.175,00)	(78.300,00)	(100,000,00)	(10.000,00)
	61.179,34	16.766,67	900,99	1.362,67	34.965,01	53.995,34	7.184,00
3 empresas	(14.338,03)	(4.800,00)	(600,00)	(813,00)	(6.309,07)	(12,546,03)	(1.792,00)
2,97 %	0,96%	0,91%	0,27%	0,50%	0,98%	0,90%	1,87%
	(100,00)	(27,41)	(1,47)	(2,23)	(57,15)	(88,26)	(11,74)
TOTAL EMPRESAS	(9.336.984,00)	(2.141.349,00)	(570.299,00)	(375.139,00)	(5.740.734,00)	(8.827.521,00)	(509.463,00)
	189.585.69	54.415,49	10.001,36	8.070,30	105.697,00	178.184,15	11.401,54
101 empresas (1)	(133,10)	(133,10)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(133,10)	(-30.398,31)
100,00 %	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%
	(100,00)	(28,70)	(5,27)	(4,26)	(55,76)	(93,99)	(6,01)

(1) Ver tabla de "Empresas que comienzan su actividad en 1.977".

(2) Se incluyen: Materias primas y auxiliares consumidas y Trabajos, suministros y servicios exteriores.

(3) El Beneficio neto es antes de distribución.

3.4. Agrupación por tamaños.

El volumen medio de las ventas netas del ejercicio oscila, en las pequeñas empresas(*), de unos criterios de tamaños a otros, entre cerca de los 27 y algo más de los 43 millones de pesetas, presentándose tanto mayor según que el criterio aplicado sea por este orden, el del activo total bruto, el número de trabajadores, los recursos propios y, por último, las ventas netas; manteniendo esta jerarquía, asimismo, por lo que respecta al resto de los componentes de sus cuentas, con excepción de los gastos financieros y las amortizaciones. Con todo, las diferencias que presentan los valores medios de los distintos componentes analizados aparecen con menor oscilación cuando se consideran componentes menos agregados; así, por ejemplo, el volumen medio de gastos de personal oscila entre los 10 y cerca de los 13 millones de pesetas y, por su parte, la cifra media de beneficio neto se presenta, en todos los grupos de pequeñas empresas(*), con un valor medio muy próximo a los dos millones.

Por lo que afecta a las medianas empresas, cabe señalar que los valores medios de las ventas netas, gastos de personal, gastos por consumos exteriores y gastos totales se presentan mayores según que el criterio de definición del tamaño sea, de la misma forma que en las pequeñas(*),

y por este orden, el del activo total bruto, el número de trabajadores, los recursos propios y las ventas netas. Los valores medios de las ventas netas del ejercicio oscilan, de unos criterios a otros de definición de empresa mediana, entre cifras superiores a los 275 y los 414 millones de pesetas; el volumen medio de los gastos de personal oscila, por su parte, entre cifras escasamente superiores a los 112 y 148 millones de pesetas y, por lo que respecta a los beneficios netos medios, se presentan con valores superiores, ambos, a los 18 y los 25 millones de pesetas.

Por último, en las grandes empresas del estudio, los criterios de definición del tamaño que marcan la jerarquía -de mayor a menor- de los valores medios que han alcanzado en el ejercicio el volumen de ventas netas, los gastos de personal, los gastos por consumos exteriores y el total de gastos son, por este orden: el de las ventas netas, el número de trabajadores, el activo total bruto y los recursos propios. En otro orden de cosas, los valores medios del ejercicio se presentan, en este grupo de empresas, entre cerca de los 3.000 y los 4.000 millones de pesetas de ventas netas, más de 720 y, a su vez, más de 900 millones de gastos de personal y, por último, entre 170 y 225 millones de pesetas -si bien ambos son algo superiores- de beneficio neto. Señalaremos que nos hemos referido sólo a las ventas netas, gastos de personal y beneficios netos

del ejercicio por considerar que son los componentes de la cuenta de resultados más significativos, al menos por lo que afecta a las agrupaciones de empresas por tamaño.

Tabla 2T - Hoja 1

Cuenta de resultados (Valor máximo observado / Valor medio / (Valor mínimo observado) (en miles de pesetas) / Peso de cada agrupación sobre el "Total empresas" (Porcentaje sobre las "Ventas netas") a 31-XII-1.977

"Número de trabajadores" (Número de Empresas) (Porcentaje sobre "Total empresas")	Ventas netas	Gastos				Total gastos	Beneficios netos (3)
		Gastos de personal	Gastos financieros	Amortizaciones	Resto (2)		
Menos de 100	(164.789,83)	(53.937,51)	(23.700,00)	(20.000,00)	(92.000,00)	(168.000,00)	(17.570,87)
	31.099,64	10.977,82	1.436,90	1.414,11	15.194,59	29.023,42	2.076,22
81 empresas (1)	(133,10)	(133,10)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(133,10)	(-12.500,00)
80,19 %	13,15%	16,18%	11,52%	14,05%	11,53%	13,06%	14,60%
	(100,00)	(35,30)	(4,62)	(4,55)	(48,85)	(93,32)	(6,68)
De 100 a 500	(1.217.357,00)	(286.500,00)	(87.388,00)	(49.920,00)	(766.705,74)	(1.131.601,00)	(85.756,00)
	350.711,78	118.965,42	13.850,00	15.048,12	187.070,66	334.934,20	15.777,58
17 empresas	(37.612,13)	(18.600,00)	(273,65)	(945,00)	(11.271,81)	(36.074,73)	(-30.398,31)
16,88 %	31,14%	36,80%	23,31%	31,38%	20,49%	31,16%	23,29%
	(100,00)	(33,92)	(3,95)	(4,29)	(53,34)	(95,50)	(4,50)
Más de 500	(9.336.984,00)	(2.141.349,00)	(570.299,00)	(375.139,00)	(5.740.734,00)	(8.827.521,00)	(509.463,00)
	3.555.661,33	861.449,74	219.433,00	148.246,33	2.116.978,00	3.346.107,00	209.554,33
3 empresas	(280.000,00)	(93.000,00)	(3.000,00)	(5.600,00)	(144.200,00)	(245.800,00)	(34.200,00)
2,97 %	55,71%	47,02%	65,17%	54,57%	67,98%	55,78%	62,11%
	(100,00)	(24,23)	(6,17)	(4,17)	(59,54)	(94,11)	(5,89)
TOTAL EMPRESAS	(9.336.984,00)	(2.141,349,00)	(570.299,00)	(375.139,00)	(5.740.734,00)	(8.827.521,00)	(509.463,00)
	189.585,69	54.415,49	10.001,36	8.070,30	105.697,00	178.184,15	11.401,54
101 empresas (1)	(133,10)	(133,10)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(133,10)	(-30.398,31)
100,00 %	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%
	(100,00)	(28,70)	(5,27)	(4,26)	(55,76)	(93,99)	(6,01)

(1) Ver tabla de "Empresas que comienzan su actividad en 1.977".

(2) Se incluyen: Materias primas y auxiliares consumidos y Trabajos, suministros y servicios exteriores.

(3) El Beneficio neto es antes de distribución.

Tabla 2R - Hoja 1

Cuenta de resultados (Valor máximo observado / Valor medio / Valor mínimo observado) (en miles de pesetas) (Peso de cada agrupación sobre el "Total empresas". (Porcentaje sobre las "Ventas netas") a 31-XII-1.977

"Recursos propios" (Mill. de ptas) (Número de Empresas) (Porcentaje sobre "Total empresas")	Ventas netas	Gastos				Total gastos	Beneficios netos (3)
		Gastos de personal	Gastos financieros	Amortizaciones	Resto (2)		
Menos de 100	(156.000,00)	(73.461,00)	(23.700,00)	(20.000,00)	(92.000,00)	(168.000,00)	(17.570,87)
	33.000,89	12.487,19	1.264,36	1.486,56	15.782,34	31.020,45	1.980,44
85 empresas (1)	(133,10)	(133,10)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(133,10)	(-12.500,00)
84,16 %	14,65%	19,31%	10,64%	15,50%	12,57%	14,65%	14,62%
	(100,00)	(37,84)	(3,83)	(4,50)	(47,83)	(94,00)	(6,00)
De 100 a 500	(932.225,00)	(286.500,00)	(28.000,00)	(32.000,00)	(766.705,74)	(926.211,12)	(80.000,00)
	369.894,85	129.249,64	12.093,77	14.361,73	193.643,52	349.348,66	20.546,19
12 empresas	(9.700,00)	(5.600,00)	(193,00)	(110,00)	(1.297,00)	(7.200,00)	(-30.398,31)
11,88 %	23,18%	28,22%	14,37%	21,14%	13,28%	23,29%	21,41%
	(100,00)	(34,94)	(3,27)	(3,88)	(52,36)	(94,45)	(5,55)
Más de 500	(9.336.984,00)	(2.141.349,00)	(570.299,00)	(375.139,00)	(5.740.734,00)	(8.827.521,00)	(509.463,00)
	2.976.085,25	720.889,51	189.385,49	129.100,34	1.752.543,95	2.791.919,29	184.165,96
4 empresas	(300.000,00)	(138.697,02)	(14.854,97)	(27.342,36)	(62.660,80)	(243.555,15)	(56.444,85)
3,96 %	62,17%	52,47%	74,99%	63,36%	74,15%	62,06%	63,97%
	(100,00)	(24,22)	(6,36)	(4,34)	(58,89)	(93,81)	(6,19)
TOTAL EMPRESAS	(9.336.984,00)	(2.141.349,00)	(570.299,00)	(375.139,00)	(5.740.734,00)	(8.827.521,00)	(509.463,00)
	189.589,69	54.415,49	10.001,36	8.070,30	105.697,00	178.184,15	11.401,54
101 empresas (1)	(133,10)	(133,10)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(133,10)	(-30.398,31)
100,00 %	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%
	(100,00)	(28,70)	(5,27)	(4,26)	(55,76)	(93,99)	(6,01)

(1) Ver tabla de "Empresas que comienzan su actividad en 1.977".

(2) Se incluyen: Materias primas y auxiliares consumidas y Trabajos, suministros y servicios exteriores.

(3) El Beneficio neto es antes de distribución.

Tabla 2V - Hoja 1

Cuenta de resultados (Valor máximo observado / Valor medio / (Valor mínimo observado) (en miles de pesetas) — Peso de cada agrupación sobre el "Total empresas" (Porcentaje sobre las "Ventas netas")) a 31-XII-1.977

"Ventas netas" (Mill. de pesetas) (Número de Empresas) (Porcentaje sobre "Total empresas")	Ventas netas	Gastos				Total gastos	Beneficios netos (3)
		Gastos de personal	Gastos financieros	Amortizaciones	Resto (2)		
Menos de 250	(164.789,83)	(73.461,00)	(23,700,00)	(20.000,00)	(92.000,00)	(168.000,00)	(17.570,87)
	43.247,88	12.813,57	1.427,87	1.476,55	25.374,16	41.092,15	2.155,73
87 empresas (1)	(133,10)	(133,10)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(133,10)	(-12.500,00)
86,14 %	15,56%	20,28%	12,30%	15,76%	13,34%	15,51%	16,29%
	(100,00)	(37,41)	(4,17)	(4,31)	(47,82)	(93,71)	(6,29)
De 250 a 1.000	(932,225,00)	(682.500,00)	(18,042,05)	(35.973,93)	(766.705,74)	(926.211,12)	(80.000,00)
	414.931,67	148.756,62	13.020,56	17.961,92	209.393,64	389.132,74	25.798,93
11 empresas	(260.304,92)	(73.638,00)	(2.215,52)	(5.600,00)	(40.494,88)	(233.690,00)	(-30.398,31)
10,89 %	23,84%	29,77%	14,18%	24,24%	13,09%	23,78%	24,64%
	(100,00)	(35,85)	(3,14)	(4,33)	(50,46)	(93,78)	(6,22)
Más de 1.000	(9.336.984,00)	(2.141.349,00)	(570.299,00)	(375.139,00)	(5.740.734,00)	(8.827.521,00)	(509.463,00)
	3.868.113,67	914.953,67	247.562,33	163.019,67	2.315.838,33	3.641.374,00	226.739,67
3 empresas	(1.050.000,00)	(253.512,00)	(85.000,00)	(49.920,00)	(466.000,00)	(965.000,00)	(85.000,00)
2,97 %	60,60%	49,95%	73,52%	60,00%	73,57%	60,71%	59,07%
	(100,00)	(23,65)	(6,40)	(4,21)	(59,88)	(94,14)	(5,86)
TOTAL EMPRESAS	(9.336.984,00)	(2.141.349,00)	(570.299,00)	(375.139,00)	(5.740.734,00)	(8.827.521,00)	(509.463,00)
	189.585,69	54.415,49	10.001,36	8.070,30	105.697,00	178.184,15	11.401,54
101 empresas (1)	(133,10)	(133,10)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(133,10)	(-30.398,31)
100,00 %	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%
	(100,00)	(28,70)	(5,27)	(4,26)	(55,76)	(93,99)	(6,01)

(1) Ver tabla de "Empresas que comienzan su actividad en 1.977".

(2) Se incluyen: Materias primas y auxiliares consumidas y Trabajos, suministros y servicios exteriores.

(3) El Beneficio neto es antes de distribución.

Tabla 2A - Hoja 1

Cuenta de resultados (Valor máximo observado / Valor medio / (Valor mínimo observado) (en miles de pesetas) — Peso de cada agrupación sobre el "Total empresas" (Porcentaje sobre las "Ventas netas") — a 31-XII-1.977

"Activo total bruto" (mill. de ptas) (Número de Empresas) (Porcentaje sobre "Total empresas")	Ventas netas	Gastos: Gastos de personal	Gastos: Gastos financieros	Gastos: Amortizaciones	Gastos: Resto (2)	Total gastos	Beneficios netos (3)
Menos de 100	(131.388,60)	(43.588,10)	(4.193,00)	(8.154,00)	(55.614,10)	(126.451,70)	(10.283,24)
	26.970,88	10.016,20	692,03	950,50	13.257,71	24.916,44	2.054,44
81 empresas (1)	(133,10)	(133,10)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(133,10)	(-1.500,00)
80,19 %	11,41%	14,76%	5,55%	9,44%	10,06%	11,21%	14,45%
	(100,00)	(3,14)	(2,57)	(3,52)	(83,15)	(92,38)	(7,62)
De 100 a 1.000	(850.000,00)	(286.500,00)	(28.000,00)	(35.973,93)	(423.500,00)	(770.000,00)	(80.000,00)
	276.684,25	112.111,95	12.939,91	14.993,92	117.956,40	258.002,18	18.682,07
16 empresas	(98.564,00)	(40.000,00)	(502,00)	(1.991,97)	(15.159,00)	(94.707,00)	(-30.398,31)
15,84 %	23,12%	32,64%	20,50%	29,43%	9,19%	22,94%	25,96%
	(100,00)	(40,52)	(4,68)	(5,42)	(42,63)	(93,25)	(6,75)
Más de 1.000	(9.336.984,00)	(2.141.349,00)	(570.299,00)	(375.139,00)	(5.740.734,00)	(8.827.521,00)	(509.463,00)
	3.134.141,50	722.715,25	186.761,21	124.551,64	1.928.555,18	2.962.583,28	171.558,22
4 empresas	(932.225,00)	(146.000,00)	(4.357,82)	(9.147,56)	(466.000,00)	(926.211,12)	(6.013,88)
3,96 %	65,47%	52,60%	73,95%	61,13%	80,75%	65,85%	59,59%
	(100,00)	(23,06)	(5,96)	(3,97)	(61,54)	(94,53)	(5,47)
TOTAL EMPRESAS	(9.336.984,00)	(2.141.349,00)	(570.299,00)	(375.139,00)	(5.740.734,00)	(8.827.521,00)	(509.463,00)
	189.585,69	54.415,49	10.001,36	8.070,30	105.697,00	178.184,15	11.401,54
101 empresas (1)	(133,10)	(133,10)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(133,10)	(-30.398,31)
100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%
	(100,00)	(28,70)	(5,27)	(4,26)	(55,76)	(93,99)	(6,01)

(1) Ver tabla de "Empresas que comienzan su actividad en 1.977".

(2) Se incluyen: Materias primas y auxiliares consumidas y Trabajos, suministros y servicios exteriores.

(3) El Beneficio neto es antes de distribución.

Capítulo 33 - Ratios financieros.

1. Objetivo del estudio.

Ofrecemos, para cada una de las agrupaciones empresariales establecidos en el estudio, los valores que toman un conjunto de relaciones entre partidas contables, que denominados bajo la expresión genérica de "ratios financieros", referidos a 31 de diciembre de 1.977, como instrumento de análisis del comportamiento y la situación financiera de aquéllas.

Con objeto de homogeneizar los valores que vamos a ofrecer, hemos diferenciado los ratios que presentamos en dos grupos que denominamos:

I) Ratios de "estructura financiera", dentro del cual incluimos ocho relaciones contables, expresadas en tantos por uno, con dos decimales significativos; que se agrupan bajo este epígrafe, en tanto que tienen en común el establecimiento de relaciones, desde distintos puntos de vista, entre diferentes componentes de la estructura financiera.

II) Ratios de "gestión financiera", dentro del cual damos cuenta de otras ocho relaciones, expresadas en tantos por ciento, con dos decimales significativos, y agrupadas bajo ese nombre, en cuanto que miden

la relación entre lo obtenido por, de y en la empresa (expresado en unidades monetarias) y lo aportado en, por y a la empresa (asimismo en unidades monetarias); es decir, nos referimos a rentabilidades financieras, desde diferentes puntos de vista.

I) Dentro de los ratios de "estructura financiera" presentamos:

A) Tres ratios que cuantifican en que medida participan otros tantos componentes de la estructura financiera en la formación de la misma, como son:

- las deudas a corto plazo,
- los recursos propios o no procedentes del exterior y
- los recursos permanentes y así, hemos puesto en relación cada uno de esos componentes, con la estructura financiera total.

Hemos de hacer constar que estas tres relaciones, así como otra, no utilizada aquí, que mide la participación de las deudas a medio y largo plazo en la composición de la estructura financiera (1) -es decir, deudas a medio y largo plazo / pasivo total- han sido calculadas en la tabla de la estructura económica y

---

(1) Es otro ratio de estructura financiera utilizado por algunos autores, véase: Bernardo Pena Trapero y Andrés Suárez Suárez, ob. cit., pág. 53.

financiera [2]; concretamente son, para cada agrupación empresarial, el quinto dato de las columnas encabezadas con los literales: "total de recursos propios", "total de deudas a medio y largo plazo", "total de recursos permanentes" y "deudas a corto plazo", como puede deducirse, bien de la metodología en la que se explica como se obtienen esos datos así como su significado, bien del encabezamiento que define el significado de cada dato en la tabla a que estamos refiriéndonos. Con todo, hemos de señalar que allí obtuvimos los datos expresados en tantos por ciento, y por lo que se refiere a los ratios de "estructura financiera", como decimos más arriba, los vamos a expresar en tantos por uno.

Por otra parte la relación:

$$\frac{\text{deudas a medio y largo plazo}}{\text{pasivo total}}$$

puede ser obtenida restando a la relación:

$$\frac{\text{recursos permanentes}}{\text{pasivo total}}$$

la relación:

$$\frac{\text{recursos propios}}{\text{pasivo total}}$$

---

(2) Véase el punto 2.2., "Datos presentados" del capítulo 30., "Estructura económica y financiera antes de la distribución de beneficios".

B) Dos ratios que ponen en relación:

a) por una parte, las deudas totales de la empresas, (cualquiera que sea su vencimiento) con los recursos que no proceden del endeudamiento o propios y

b) por otra, los recursos de los que puede disponer la empresa con carácter de permanentes, asimismo, con los recursos propios.

Como puede comprobarse, los valores que toman estas dos relaciones, para una empresa o un grupo de empresas, no pueden obtenerse el uno en función del otro, más que disponiendo del valor que tome, para esa empresa o grupo de empresas, una tercera relación:

$$\frac{\text{deudas a corto plazo}}{\text{recursos propios}}$$

ratio que hemos considerado poco interesante, cuyo valos apenas aporta información significativa y del que, en otro orden de cosas, no hemos localizado ninguna publicación que lo utilice, de forma que, los valores que tomara para las empresas a las que fuera aplicado, pudiera ser comparado con los que tomara en nuestro estudio. Por lo tanto, no hemos hecho uso de él.

Por lo que se refiere a la relación:

$$\frac{\text{deudas totales}}{\text{recursos propios}}$$

es el comunmente denominado "ratio de endeudamiento"[3] y mide, en tantos por uno, la relación que los recursos ajenos representan respecto de los que no proceden del endeudamiento; mide, por tanto, la situación del endeudamiento.

La relación:

$$\frac{\text{recursos permanentes}}{\text{recursos propios}}$$

cuantifica en que medida estos últimos recursos forman parte de la financiación de carácter permanente, y restándole la unidad, mide la situación de endeudamiento de carácter permanente; en efecto, nos referimos a la relación:

$$\frac{\text{deudas a medio y largo plazo}}{\text{recursos propios}}$$

C) Un ratio que pone en relación los dos grandes grupos de recursos que proceden del endeudamiento, esto es:

$$\frac{\text{deudas a medio y largo plazo}}{\text{deudas a corto plazo}}$$

que cuantifica el grado en que se emplean unos y otros tipos de recursos finencieros ajenos.

---

(3) Véase Andres S. Suárez Suárez, Decisiones ..., ob. cit., pág. 491.

D) Dos ratios que miden, expresan y cuantifican la financiación de la estructura económica, que son:

$$\frac{\text{activo circulante}}{\text{deudas a corto plazo}} \quad \text{y}$$

$$\frac{\text{recursos permanentes}}{\text{activo fijo}}$$

Ambos expresan la existencia positiva, negativa o nula del "fondo de rotación o de maniobra" de la empresa o agrupación de empresas a la que se apliquen. Una correcta financiación de la estructura económica exige que ambos tomen un valor mayor que la unidad indicando, en ese caso, que existe solvencia financiera (4).

De esta forma, podemos concluir que todos estos ratios de "estructura financiera" tienen un sentido estático, en tanto que ponen en relación valores referidos a un momento del tiempo, que, en este caso, es el 31 de diciembre de 1.977.

---

(4) Ibíd, pág. 282.

II) Por lo que se refiere a los ratios que hemos denominado de "gestión financiera" presentamos:

A) Tres ratios que ponen en relación el beneficio o la pérdida neta con:

- el capital y las reservas,
- los recursos propios y
- los recursos permanentes

midiendo la capacidad generadora de resultados de cada uno de esos grupos de recursos utilizados, es decir, su rentabilidad en términos relativos.

Nuestro interés se centra en el ratio:

$$\frac{\text{beneficio neto}}{\text{recursos propios}}$$

que mide la rentabilidad, en términos relativos, de dichos recursos. Sin embargo, hemos utilizado los otros dos ratios porque los resultados que obtenemos pueden ser comparados con los de otras publicaciones que los utilizan.

B) Un ratio que mide la rentabilidad o capacidad de generar resultados (positivos o negativos) de la empresa o grupo de empresas, como consecuencia del empleo de todo

su capital financiero, y que expresamos por el cociente:

$$\frac{\text{beneficio o pérdida neta + gastos financieros}}{\text{pasivo total}} \times 100$$

C) Tres ratios que ponen en relación los resultados más las amortizaciones del período con:

- el capital y las reservas,
- los recursos propios y
- la inversión en inmovilizado realizada en el ejercicio.

En los dos primeros casos medimos la rentabilidad total de, respectivamente, el capital y las reservas y los recursos propios, o bien, la capacidad generadora de rentas, tanto susceptibles de ser distribuidas, como aquéllas que no deben serlo, porque tienen por objeto recoger el valor de la depreciación del capital económico, habido como consecuencia de su colaboración en el proceso productivo.

El tercer ratio cuantifica en que medida la autofinanciación del período ha financiado el incremento de capacidad productiva real, medido por el incremento de valor del inmovilizado; es decir, en que medida los recursos financieros generados en la empresa, al llevar a cabo su proceso productivo,han servido para incrementar la capacidad productiva de la misma.

D) Un ratio que pone en relación los gastos financieros incurridos en el ejercicio o coste del capital ajeno en términos absolutos, con el valor de todos los recursos ajenos utilizados. Por lo tanto mide el coste, en términos relativos, del uso del capital ajeno.

Concluimos el análisis de los ratios de "gestión financiera" señalando que tienen un carácter dinámico, en tanto que ponen en relación, al menos una magnitud que viene referida a un ejercicio económico, en este caso el año 1.977.

2. Metodología.

2.1. Datos específicos.

- Deudas totales. Se han obtenido, para cada empresa y para cada agrupación, al sumar a las deudas a corto plazo, las deudas a medio y largo plazo que, como figuran en la estructura económica y financiera, hemos desglosado según provengan de Instituciones Oficiales de Crédito, del Fondo Nacional de Protección al Trabajo y otros créditos.

  El objetivo es hacer uso de ese valor para introducirlo en el ratio de "estructura financiera" correspondiente,

y poder disponer de unos valores comparables con los que se ofrecen en otras publicaciones.

- Beneficio neto y amortizaciones. Ha sido obtenido, para cada empresa y para cada agrupación empresarial, con el objeto de poder comparar los resultados de los ratios en los que esa suma aparece en el numerador, todos ellos integrados en el grupo de ratios de "gestión financiera", con los que aparecen en algunas publicaciones en las que el denominador es el mismo que nosotros utilizamos y en el numerador aparece el término: "cash-flow" (5) y/o "autofinanciación anual" (6), en base a la "Hipótesis sobre el beneficio" que hemos establecido en la metodología del capítulo 30, "Estructura económica y financiera antes de la distribución de beneficios" (7).

- Inversión en activo fijo. Ha sido obtenida, para cada empresa y colectivo empresarial, por diferencia entre el valor del activo fijo a 31 de diciembre de 1.977 y el valor de ese componente de la estructura económica a 31 de

---

(5) Véase, entre otros, Servicio de Documentación de Fomento de la Producción, ob. cit., pág. 22.

(6) Véase, Alvaro Cuervo García y Pedro Rivero Torre, ob. cit., (segundo análisis), pág. 115.

(7) Véase, concretamente, el punto 2.1. "Hipótesis establecidas".

diciembre de 1.976, de tal forma que el valor de esa diferencia es el incremento (o decremento, en su caso) de valor del inmovilizado y, por lo tanto, el valor de la inversión anual en el capital económico sólido.

2.2. Datos presentados.

Presentamos para cada colectivo de empresas y para cada ratio:

A) El valor medio de cada relación, calculado al aplicar la fórmula:

$$\frac{\sum_{i=1}^{n} A_i}{\sum_{i=1}^{n} B_i}$$

Donde: A_i = valor que toma el numerador del ratio correspondiente en la empresa i,

B_i = valor que toma el denominador del ratio correspondiente en la empresa i, y

n = número de empresas de la agrupación de que se trate.

Por lo tanto, hemos ponderado a cada empresa de acuerdo con la importancia que tienen los dos componentes de la relación de la que se obtiene el valor medio. En efecto,

se trata de una media algebraica [8] ponderada.

Si hubiéramos empleado la metodología que describimos para obtener los valores medios de las partidas de la estructura económica y financiera, así como de la cuenta de resultados, habríamos calculado los ratios medios aplicando la fórmula:

$$\frac{1}{n} \sum_{i=1}^{n} \frac{A_i}{B_i}$$

Donde, los términos que contiene esta expresión tienen el mismo significado que hemos expuesto más arriba.

De esta forma, aplicando la media algebraica simple, habríamos ponderado de la misma forma a todas las empresas de cada agrupación y no se trataría del valor medio ponderado de cada relación que es el que pretendemos obtener.

Los valores medios que toman los ratios para las agrupaciones proporcionan:

a) idea del valor que toma cada ratio en una empresa media del colectivo o agrupación empresarial correspondiente, y

b) información que puede ser homogéneamente comparada con la que ofrecen algunas publicaciones para los

---

(8) En tanto que sumamos valores que pueden ser positivos y negativos.

mismos ratios y colectivos que reunan empresas agrupadas bajo el mismo criterio, incluso para empresas individualizadas.

B) Los valores máximos y mínimos de cada relación.

Obtención, se han determinado como sigue:

Máximo de $\left(\frac{A_i}{B_i}\right)$ y

Mínimo de $\left(\frac{A_i}{B_i}\right)$

donde $i = 1, 2, \ldots, n$

De forma que los términos que aparecen tienen el mismo significado que el referido más arriba. Es decir, hemos calculado el valor de cada ratio para todas las empresas, seleccionando los que alcanzan un valor mayor y menor en cada una de las agrupaciones.

Así pues, se verifica, para cada ratio de cada agrupación:

$$\underset{i=1,2,\ldots,n}{\text{Máx}} \left(\frac{A_i}{B_i}\right) \geqslant \frac{\sum_{i=1}^{n} A_i}{\sum_{i=1}^{n} B_i} \geqslant \underset{i=1,2,\ldots,n}{\text{Mín.}} \left(\frac{A_i}{B_i}\right)$$

Es decir, el valor máximo detectado entre las empresas

del colectivo es mayor o igual que el medio que es, a su vez, mayor o igual que el mínimo.

El objetivo perseguido con la obtención de estos dos valores es doble, de la misma forma que vimos en la metodología de la estructura económica y financiera y de la cuenta de resultados; esto es:

a) servir como medida de la representatividad del valor medio, al ofrecer su intervalo de variación, y

b) presentación de datos referidos a empresas individualizadas, que pueden ser comparados con los ofrecidos por algunas publicaciones.

- Caso particular.

Señalaremos que cuando, para una empresa, el valor que toma el componente que aparece como divisor en una relación -independientemente del que toma el dividendo-, es cero, hemos considerado que no existe valor máximo para ese ratio en la agrupación empresarial en que está incluida esa empresa (9); siempre que el número de empresas de ese colectivo fuera suficientemente pequeño, de forma que excluyendo a la empresa para la que se produjera aquella

(9) Ya que el valor que obtendríamos al dividir por cero carece de significado informativo: el coeficiente toma el valor de infinito, en el caso de que el numerador sea distinto de cero, o está indeterminado, cuando el numerador toma el valor cero.

situación, el siguiente máximo detectado fuera menor que el valor medio.

A este respecto, podemos apuntar que esta situación se ha producido en algunos colectivos, los menos, con los siguientes ratios:

a) de "estructura financiera":

$$\frac{\text{deudas a medio y largo plazo}}{\text{deudas a corto plazo}} \quad y$$

$$\frac{\text{activo circulante}}{\text{deudas a corto plazo}}$$

b) de "gestión financiera" :

$$\frac{\text{beneficio neto y amortizaciones}}{\text{capital y reservas}} \; ;$$

$$\frac{\text{beneficio neto}}{\text{capital y reservas}} \quad y$$

$$\frac{\text{beneficio neto y amortizaciones}}{\text{inversión en activo fijo}}$$

Con todo, en la mayor parte de las agrupaciones, hemos destacado el mayor valor significativo que toma el ratio en el resto de las empresas de la agrupación con el objeto de proporcionar el intervalo de variación de aquellos ratios.

2.3. Disposición de los datos.

Los valores máximo, mínimo y medio de cada ratio y agrupación empresarial se presentan en una tabla de doble entrada en la que, en filas, aparece la denominación de cada uno de los colectivos empresariales establecidos en este estudio, y, en columnas, hacemos referencia, de forma explícita, a cada uno de los ratios financieros que hemos descrito en este capítulo.

En la medida en que no existe unanimidad entre los distintos autores y publicaciones a la hora de denominar a una misma relación, si bien, la terminología empleada suele ser parecida, hemos preferido identificar a cada uno de los ratios de forma expresa, por los dos elementos que ponen en relación. De esta forma alcanzamos otro objetivo, que es el de evitar tener que acudir a otro lugar del trabajo, apéndice o tabla aneja, para identificar, los componentes que se ponen en relación.

Además, damos cuenta del grupo de ratios a que nos referimos y su expresión en tantos por uno o porcentajes.

En otro orden de cosas, los tres valores (máximo, medio y mínimo) se presentan de forma agrupada con el objeto de:

a) evitar repetir, al menos dos veces, una para los valores máximo y mínimo, que en todo caso deberían presentarse conjuntamente, y otra para los valores medios, cada una de las tablas con las correspondientes cabeceras que identifican a cada ratio y primera columna que identifica a cada agrupación empresarial, y

b) permitir un análisis más fácil de cada dato, al disponer de los mismos de forma agrupada permitiendo una comparación más rápida e intuitiva medida de la representatividad del valor medio.

Identificación de la tabla.

Siguiendo el convenio expuesto en el epígrafe "Identificación de la tabla", en el capítulo 30, "Estructura económica y financiera antes de distribución de beneficios"(10), el indicador numérico de la tabla "ratios financieros" toma el valor 3 por ser la tercera tabla que contiene un importante número de datos en la forma que hemos descrito más arriba.

Por lo que se refiere a los indicadores alfabéticos, seguimos el mismo criterio que establecimos en el epígrafe de la tabla a que acabamos de hacer referencia, y por lo

(10) Véase, concretamente el punto 2.3., "Disposición de los datos".

que respecta a la numeración de las hojas, vale lo que decíamos allí.

Repetición de las cabeceras en cada una de las hojas.

De la misma forma que veíamos en el capítulo 30, "Estructura económica y financiera antes de distribución de beneficios" y por las mismas razones que se exponían allí (11), hemos considerado conveniente repetir las cabeceras de la tabla de los "ratios financieros".

NOTA: Hemos identificado con un asterisco a las agrupaciones empresariales que integran empresas cuya actividad haya dado comienzo en el ejercicio a que viene referido el presente estudio.

---

(11) Ibíd.

3. Análisis.

3.1. Total empresas y agrupación por tipo de empresa.

Total empresas.

- Estructura financiera.

A la vista de los datos obtenidos, y aún considerando el amplio campo de variación de unas empresas a otras, se aprecia una estructura financiera media, para el conjunto de las empresas del estudio(*), que puede calificarse de muy poco endeudada; más de la mitad de los recursos son, por término medio, propios y, por otra parte, el nivel de recursos ajenos de carácter permanente es, por término medio, inferior al de propios. En cuanto a la situación de endeudamiento propiamente dicha, el nivel de deudas con un alto grado de exigibilidad no llega a alcanzar, por término medio, la cuarta parte del total de recursos siendo, por otra parte, mayor que el de las deudas a medio y largo plazo. En definitiva, las empresas del estudio(*) se encuentran poco endaudadas y su endeudamiento se polariza hacia el corto plazo.

Por último, las empresas del estudio(*) presentan un alto grado de solvencia financiera, como lo expresa el hecho de poseer, por término medio, un fondo de rotación

positivo; en definitiva, existe una correcta adecuación entre los fondos y la naturaleza de los activos en que éstos son invertidos.

- Gestión financiera.

La rentabilidad del total de los recursos de las empresas del estudio es, por término medio, muy pareja, si bien algo inferior al coste de los recursos ajenos y la rentabilidad de los recursos propios, considerando todos los que no proceden del incremento de posiciones deudoras, es, asimismo, inferior al interés medio ponderado de las deudas. Sin embargo, la rentabilidad del capital y las reservas puede calificarse de muy alta y la misma calificación cabe atribuir tanto a la capacidad generadora de rentas de los recursos que no proceden del endeudamiento, como al grado en que esas rentas se emplean en el incremento de la capacidad productiva real.

Tipo de empresas.

- Estructura financiera.

La composición relativa de la estructura financiera de las cooperativas(■) es, por término medio, muy similar a la del conjunto de las empresas del estudio(■). La coo-

perativa de producción industrial(■) está financiada de forma muy solvente, si bien con una pequeña proporción de deudas a medio y largo plazo, tanto por lo que se refiere al total de recursos como a los propios y, de todas formas, con una adecuada financiación de la estructura económica, manteniendo el equilibrio entre el origen de los fondos y la naturaleza de los activos. Estos datos ponen manifiesto la importancia que los recursos propios -que no proceden del endeudamiento- tienen en la financiación de las cooperativas del estudio.

Algunas diferencias se presentan para las Sociedades Anónimas Laborales; en estas empresas,la importancia de las deudas de carácter permanente, a medio y largo plazo, es algo mayor que la de los recursos propios, y considerablemente mayor que la de las deudas a corto plazo. Con todo, la financiación de las inversiones guarda, por término medio, el equilibrio necesario para que exista la adecuada correspondencia entre el grado de exigibilidad de los recursos y la naturaleza de los activos que aquellos financian.

- Gestión financiera.

La capacidad generadora de rentas de los recursos propios, del capital y las reservas y de las deudas de las cooperativas(■), así como sus tasas de autofinanciación se pre-

sentan, por término medio, muy similares a la del conjunto de las empresas estudiadas[*]; sin embargo, no cabe afirmar lo mismo de las Sociedades Anónimas Laborales.

Las Sociedades Anónimas Laborales tienen, por la naturaleza de la actividad que llevan a cabo [12], una rentabilidad negativa y lo mismo cabe afirmar de la rentabilidad de su capital y reservas, recursos propios y permanentes. Esta situación se puede calificar de grave tanto más cuanto que el coste medio ponderado de las deudas es muy bajo. Con todo, tanto la capacidad generadora de rentas de los recursos que no proceden del endeudamiento como el grado de reinversión de las mismas en inmovilizados -aunque ambas sean inferiores a las de las cooperativas[*]- pueden calificarse de altas.

---

(12) Véase el capítulo 37., "Aspectos específicos de las Sociedades Anónimas Laborales", concretamente el punto 1., "Delimitación de las empresas".

Tabla 3E - Hoja 1

Ratios financieros { (Valor máximo observado) / Valor medio / (Valor mínimo observado) } a 31-XII-1.977

"Tipo de Empresa" (Número de empresas) (Porcentaje sobre "Total empresas")	de Estructura financiera (Tantos por uno)								de Gestión financiera (Tantos por ciento)							
	Deudas a corto plazo / Pasivo total	Recursos propios / Pasivo total	Recursos permanentes / Pasivo total	Total deudas / Recursos propios	Recursos permanentes / Recursos propios	Deudas a medio y largo plazo / Deudas a corto plazo	Activo circulante / Deudas a corto plazo	Recursos permanentes / Activo fijo bruto	Beneficio neto + Gastos financ. / Pasivo total	Beneficio neto + Amort. / Recursos propios	Beneficio neto + Amort. / Capital y reservas	Beneficio neto / Recursos propios	Beneficio neto / Capital y reservas	Beneficio neto / Recursos permanentes	Beneficio neto + Amortiz. / Inversión en Activo fijo	Gastos financieros / Total deudas
SOCIEDAD ANONIMA LABORAL 3 empresas 2,97 %	(0,18) 0,11 (0,04)	(0,44) 0,40 (0,30)	(0,95) 0,89 (0,82)	(2,29) 1,50 (1,26)	(2,71) 2,23 (1,96)	(12,61) 4,60 (2,95)	(5,12) 1,60 (0,72)	(1,24) 1,08 (0,96)	(3,10) -0,38 (-4,01)	(22,10) 10,81 (-9,11)	(72,05) 0,03 (-25,25)	(9,03) -7,03 (-25,53)	(19,71) -20,78 (-70,73)	(3,33) -3,15 (-10,34)	(82,11) 39,12 (-44,62)	(9,56) 4,04 (0,51)
COOPERATIVA DE PROMOCION INDUSTRIAL 98 empresas (1) 97,08 %	(0,47) 0,25 (0,00)	(1,00) 0,57 (0,08)	(1,54) 0,75 (0,49)	(11,19) 0,77 (0,00)	(10,08) 1,33 (1,00)	(20,16) 0,74 (0,00)	(37,43) 1,93 (0,00)	(6,65) 1,44 (0,68)	(77,78) 10,68 (-10,46)	(100,00) 16,80 (-10,63)	(235,22) 25,93 (-9,61)	(100,00) 12,67 (-22,11)	(229,20) 15,80 (-26,50)	(78,23) 7,72 (-14,48)	(657,49) 61,35 (-9.152,72)	(50,80) 11,26 (0,00)
TOTAL EMPRESAS 101 empresas (1) 100,00 %	(0,47) 0,24 (0,00)	(1,00) 0,56 (0,08)	(1,54) 0,76 (0,49)	(11,19) 0,79 (0,00)	(10,08) 1,35 (1,00)	(20,16) 0,81 (0,00)	(37,43) 2,06 (0,00)	(6,65) 1,51 (0,68)	(77,78) 10,23 (-10,46)	(100,00) 16,63 (-10,63)	(235,22) 26,02 (-25,25)	(100,00) 9,74 (-25,53)	(229,20) 15,24 (-70,73)	(78,23) 7,20 (-14,48)	(657,49) 77,21 (-9,152,72)	(50,80) 10,86 (0,00)

(1) Ver tabla de "Empresas que comienzan su actividad en 1.977".

3.2. Agrupación sectorial.

- Estructura financiera.

Con excepción de algunas agrupaciones empresariales como la de los sectores: Construcción(■), Derivados químicos y Transporte(■), los subsectores: Productos metálicos y Transporte de viajeros y el subsubsector de Material de transporte, para el resto de las agrupaciones por actividad establecidas en el estudio se comprueba que, por término medio, el peso de los recursos que no proceden del endeudamiento es superior al 50 por ciento del total.

Por otra parte, por lo que se refiere al tipo de endeudamiento, con excepción de los sectores: Auxiliar de la construcción(■) -incluyendo a sus dos subsectores-, Construcción(■), Textil y Transporte, los subsectores: Alimentación(■), Calzado y vestido(■), Vidrio, cerámica y artesanía, Productos metálicos y Transporte de viajeros, para el resto de las agrupaciones empresariales por actividad, se comprueba que el nivel de deudas de carácter permanente es, por término medio, menor que el de deudas a corto plazo.

Por su parte, con excepción de los sectores de Construcción(■) y Transporte -debido exclusivamente a la influencia del subsector de Transporte de viajeros-, para el

resto de los grupos de empresas por actividad el nivel de deudas de carácter permanente es, por término medio, inferior al de los recursos que no proceden del endeudamiento.

Por último, hemos de señalar que con excepción del sector Derivados químicos y de los subsectores: Transporte de mercancías(*), Vidrio, cerámica y artesanía y Papel y editoriales -así como sus dos subsubsectores-, el resto de las agrupaciones sectoriales se presentan, por término medio, con una correcta financiación de sus activos desde el punto de vista del necesario equilibrio entre el origen y la aplicación de los fondos.

- Gestión financiera.

Con excepción de los sectores: Bienes de consumo(*) -y más concretamente sus subsectores Alimentación(*) y Muebles y auxiliares(*)-, Madera y muebles(*) y Maquinaria, aparatos y artículos eléctricos, el coste de las deudas se presenta para el resto de las agrupaciones, por regla general, bajo y, por otra parte, en casi todos los grupos, inferior a la rentabilidad de los recursos totales; si bien, han de ser exceptuados, de un lado, las agrupaciones en las que ésta última se presenta negativa -como son el subsector Imprenta, editoriales y afines y el sector de Transportes

por causa del subsector del Transporte de viajeros-,y, de otro, tanto las agrupaciones ya citadas Madera y muebles(■), Maquinaria, aparatos y artículos eléctricos y Muebles y auxiliares(■) como las de los subsectores Vidrio, cerámica y artesanía y Productos metálicos y la del subsubsector Maquinaria mecánica.

En otro orden de cosas, se comprueba que los subsectores -y los subsubsectores- del sector Bienes de consumo(■), así como el sector Textil -esto es, las actividades más artesanales- son las agrupaciones por actividad en las que, por término medio, los recursos que no proceden del endeudamiento generan más rentas para la empresa y, por otra parte, se presentan con las tasas de autofinanciación más altas. Con todo, aún cuando la rentabilidad tanto del capital y las reservas como de los recursos propios es, para algunas agrupaciones, negativa y o baja, el esfuerzo en la dotación de amortizaciones ha sido suficiente para que ninguna agrupación sectorial presente, por término medio, capacidad generadora de rentas negativa o nula, bien del conjunto de recursos que no proceden del endeudamiento, bien del capital y las reservas.

Tabla 3S - Hoja 1

Ratios financieros { (Valor máximo observado) / Valor medio / (Valor mínimo observado) } a 31-XII-1.977

"Sectores" (Número de empresas) (Porcentaje sobre "Total empresas")	de Estructura financiera (Tantos por uno)								de Gestión financiera (Tantos por ciento)							
	Deudas a corto plazo / Pasivo total	Recursos propios / Pasivo total	Recursos permanentes / Pasivo total	Total deudas / Recursos propios	Recursos permanentes / Recursos propios	Deudas a medio y largo plazo / Deudas a corto plazo	Activo circulante / Deudas a corto plazo	Recursos permanentes / Activo fijo bruto	Beneficio neto + Gastos financ. / Pasivo total	Beneficio neto + Amort. / Recursos propios	Beneficio neto + Amort. / Capital y reservas	Beneficio neto / Recursos propios	Beneficio neto / Capital y reservas	Beneficio neto / Recursos permanentes	Beneficio neto + Amortiz. / Inversión en Activo fijo	Gastos financieros / Total deudas
AUXILIAR DE LA CONSTRUCCION	(0,32)	(0,93)	(0,97)	(1,21)	(1,86)	(13,68)	(6,90)	(2,74)	(32,15)	(62,30)	(171,87)	(36,94)	(97,98)	(36,94)	(343,75)	(40,62)
9 empresas (1)	0,11	0,66	0,89	0,51	1,34	2,03	2,67	1,26	15,30	27,45	43,12	17,27	27,13	12,89	116,31	11,41
8,91 %	(0,03)	(0,45)	(0,68)	(0,08)	(1,00)	(0,00)	(0,06)	(0,82)	(6,77)	(16,98)	(22,08)	(2,87)	(15,46)	(1,54)	(-9.152,72)	(3,16)
MADERA Y CORCHO	(0,11)	(0,78)	(0,96)	(0,95)	(1,75)	(8,11)	(6,90)	(2,74)	(26,97)	(26,45)	(35,97)	(26,45)	(35,97)	(22,01)	(192,30)	(28,41)
4 empresas (1)	0,09	0,60	0,91	0,68	1,53	3,57	4,79	1,58	12,39	21,50	29,37	15,61	21,33	10,21	59,32	7,65
3,96 %	(0,04)	(0,51)	(0,88)	(0,29)	(1,16)	(1,30)	(4,41)	(1,17)	(8,05)	(19,28)	(26,53)	(11,23)	(15,46)	(6,41)	(39,36)	(4,70)
PRODUCTOS MINERALES NO METALICOS	(0,32)	(0,93)	(0,97)	(1,21)	(1,86)	(13,68)	(3,68)	(1,27)	(32,15)	(62,30)	(171,87)	(36,94)	(97,98)	(36,94)	(343,75)	(40,62)
5 empresas (1)	0,12	0,70	0,88	0,43	1,25	1,43	1,84	1,13	16,88	30,20	50,98	18,04	30,46	14,40	170,20	14,17
4,95 %	(0,03)	(0,45)	(0,68)	(0,08)	(1,00)	(0,00)	(0,06)	(0,82)	(6,77)	(16,98)	(22,08)	(2,87)	(15,62)	(1,54)	(-9.152,72)	(3,16)
BIENES DE CONSUMO	(0,47)	(1,00)	(1,00)	(8,00)	(7,00)	(20,16)	(37,43)	(3,54)	(77,78)	(100,00)	(235,22)	(100,00)	(229,20)	(78,23)	(657,49)	(50,80)
46 empresas (1)	0,25	0,57	0,75	0,74	1,31	0,71	1,61	1,25	14,16	21,22	35,28	14,83	24,66	11,34	123,50	13,25
45,54 %	(0,00)	(0,11)	(0,53)	(0,00)	(1,00)	(0,00)	(0,00)	(0,72)	(-10,46)	(-10,63)	(-9,61)	(-22,11)	(19,99)	(-14,48)	(-46,90)	(0,00)
ALIMENTACION	(0,47)	(0,85)	(1,00)	(1,39)	(2,23)	(7,57)	(1,17)	(1,12)	(75,30)	(36,65)	(57,85)	(36,65)	(57,85)	(33,33)	(100,71)	(24,06)
4 empresas (1)	0,09	0,65	0,91	0,54	1,40	2,90	1,13	1,01	21,00	24,50	40,92	24,50	40,92	17,45	58,07	14,56
3,96 %	(0,00)	(0,42)	(0,53)	(0,17)	(1,00)	(0,00)	(1,12)	(1,00)	(24,70)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(19,64)

(1) Ver tabla de "Empresas que comienzan su actividad en 1.977.

... / ...

Tabla 3S - Hoja 2

Ratios financieros { (Valor máximo observado) / Valor medio / (Valor mínimo observado) } a 31-XII-1.977

"Sectores" (Número de empresas) (Porcentaje sobre "Total empresas")	de Estructura financiera (Tantos por uno)								de Gestión financiera (Tantos por ciento)							
	Deudas a corto plazo / Pasivo total	Recursos propios / Pasivo total	Recursos permanentes / Pasivo total	Total deudas / Recursos propios	Recursos permanentes / Recursos propios	Deudas a medio y largo plazo / Deudas a corto plazo	Activo circulante / Deudas a corto plazo	Recursos permanentes / Activo fijo bruto	Beneficio neto + Gastos financ. / Pasivo total	Beneficio neto + Amort. / Recursos propios	Beneficio neto + Amort. / Capital y reservas	Beneficio neto / Recursos propios	Beneficio neto / Capital y reservas	Beneficio neto / Recursos permanentes	Beneficio neto + Amortiz. / Inversión en Activo fijo	Gastos financieros / Total deudas
CALZADO Y VESTIDO	(0,36)	(0,92)	(1,00)	(8,00)	(7,00)	(20,16)	(37,43)	(1,84)	(77,78)	(100,00)	(91,38)	(100,00)	(68,96)	(78,23)	(176,25)	(50,80)
14 empresas (1)	0,06	0,60	0,94	0,66	1,56	5,20	4,48	1,32	15,24	29,16	48,77	23,19	38,78	14,88	93,79	3,28
13,86 %	(0,00)	(0,11)	(0,63)	(0,00)	(1,00)	(0,00)	(1,00)	(1,00)	(-6,37)	(0,00)	(0,00)	(-2,54)	(-3,10)	(-2,47)	(0,00)	(0,00)
INDUSTRIAS Y PRODUCTOS DEL CUERO	(0,21)	(0,58)	(0,79)	(0,71)	(1,35)	(0,98)	(3,69)	(3,50)	(15,48)	(21,91)	(33,05)	(19,89)	(30,00)	(14,69)	(264,40)	(9,30)
1 empresa	0,21	0,58	0,79	0,71	1,35	0,98	3,69	3,50	15,48	21,91	33,05	19,89	30,00	14,69	264,40	9,30
0,99 %	(0,21)	(0,58)	(0,79)	(0,71)	(1,36)	(0,98)	(3,69)	(3,50)	(15,48)	(21,91)	(33,05)	(19,89)	(30,00)	(14,69)	(264,40)	(9,30)
MUEBLES Y AUXILIARES	(0,34)	(0,88)	(0,95)	(4,81)	(5,12)	(12,11)	(10,91)	(3,54)	(74,59)	(70,17)	(235,22)	(68,37)	(229,20)	(68,37)	(657,49)	(19,15)
20 empresas (1)	0,29	0,56	0,74	0,77	1,27	0,53	1,54	1,27	14,11	20,50	34,50	13,71	23,07	10,82	135,71	14,62
19,80 %	(0,05)	(0,18)	(0,65)	(0,17)	(1,06)	(0,00)	(0,23)	(0,89)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(0,00)
PAPEL Y EDITORIALES	(0,28)	(0,76)	(0,91)	(1,11)	(1,53)	(1,45)	(0,08)	(0,91)	(10,86)	(19,38)	(35,28)	(11,72)	(21,34)	(9,36)	(365,75)	(9,30)
4 empresas	0,20	0,64	0,80	0,56	1,25	0,80	0,04	0,81	9,57	17,93	30,83	10,27	17,66	8,21	292,55	8,35
3,96 %	(0,09)	(0,47)	(0,71)	(0,30)	(1,15)	(0,34)	(0,00)	(0,72)	(-10,46)	(-10,63)	(-9,61)	(-22,11)	(-19,99)	(-14,48)	(-46,90)	(0,00)
PAPEL Y SUS PRODUCTOS	(0,19)	(0,76)	(0,91)	(0,56)	(1,25)	(1,45)	(0,08)	(0,91)	(10,86)	(19,38)	(35,28)	(11,72)	(21,34)	(9,36)	(365,75)	(9,30)
2 empresas	0,19	0,65	0,81	0,55	1,25	0,84	0,04	0,81	10,56	18,90	33,80	11,36	20,31	9,08	358,39	9,13
1,98 %	(0,09)	(0,64)	(0,80)	(0,30)	(1,20)	(0,83)	(0,04)	(0,81)	(0,75)	(5,20)	(6,26)	(1,00)	(1,20)	(0,83)	(115,30)	(0,00)

(1) Ver tabla de "Empresas que comienzan su actividad en 1.977".

... / ...

Ratios financieros { (Valor máximo observado) / Valor medio / (Valor mínimo observado) } a 31-XII-1.977

"Sectores" (Número de empresas) (Porcentaje sobre "Total empresas")	de Estructura financiera (Tantos por uno)								de Gestión financiera (Tantos por ciento)							
	Deudas a corto plazo / Pasivo total	Recursos propios / Pasivo total	Recursos permanentes / Pasivo total	Total deudas / Recursos propios	Recursos permanentes / Recursos propios	Deudas a medio y largo plazo / Deudas a corto plazo	Activo circulante / Deudas a corto plazo	Recursos permanentes / Activo fijo bruto	Beneficio neto + Gastos financ. / Pasivo total	Beneficio neto + Amort. / Recursos propios	Beneficio neto + Amort. / Capital y reservas	Beneficio neto / Recursos propios	Beneficio neto / Capital y reservas	Beneficio neto / Recursos permanentes	Beneficio neto + Amortiz. / Inversión en Activo fijo	Gastos financieros / Total deudas
IMPRENTA, EDITORIALES Y AFINES	(0,28)	(0,62)	(0,72)	(1,11)	(1,53)	(0,90)	(0,00)	(0,72)	(0,52)	(9,47)	(11,37)	(0,83)	(1,00)	(0,72)	(55,50)	(0,00)
2 empresas	0,28	0,58	0,72	0,74	1,26	0,53	0,00	0,72	-3,25	3,79	4,17	-5,65	-6,21	-4,50	20,34	0,00
1,98 %	(0,27)	(0,47)	(0,71)	(0,59)	(1,15)	(0,34)	(0,00)	(0,72)	(-10,46)	(-10,63)	(-9,61)	(-22,11)	(-19,99)	(-14,48)	(-46,90)	(0,00)
VIDRIO, CERAMICA Y ARTESANIA	(0,08)	(1,00)	(1,00)	(0,51)	(1,39)	-	-	(1,00)	(17,33)	(26,72)	(38,75)	(22,41)	(32,50)	(17,33)	-	(9,09)
3 empresas	0,08	0,66	0,93	0,50	1,39	3,47	0,60	0,97	7,89	13,11	17,63	7,36	9,89	5,29	126,30	8,95
2,97 %	(0,00)	(0,66)	(0,92)	(0,00)	(1,00)	(3,40)	(0,60)	(0,97)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(122,22)	(0,00)
CONSTRUCCION	(0,42)	(1,00)	(1,00)	(1,76)	(2,22)	(2,54)	(3,87)	(3,69)	(33,47)	(39,60)	(65,57)	(32,33)	(51,68)	(32,33)	(107,95)	(9,72)
10 empresas (1)	0,26	0,36	0,74	1,74	2,02	1,41	1,39	1,16	4,01	9,39	11,00	6,73	7,88	3,33	60,45	2,45
9,90 %	(0,00)	(0,24)	(0,58)	(0,00)	(1,00)	(0,00)	(0,86)	(0,93)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(0,00)
CONSTRUCCIONES MECANICAS	(0,45)	(0,84)	(1,54)	(2,60)	(2,51)	(4,73)	(9,39)	(6,65)	(24,59)	(49,34)	(97,41)	(29,46)	(53,33)	(25,60)	(497,93)	(24,66)
20 empresas	0,26	0,56	0,74	0,79	1,33	0,70	1,36	1,14	9,14	16,87	26,32	9,36	14,61	7,05	41,09	8,86
18,80 %	(0,05)	(0,28)	(0,54)	(0,19)	(1,01)	(0,02)	(0,00)	(0,68)	(-5,27)	(-5,52)	(-9,54)	(-15,32)	(-26,50)	(-10,17)	(-31,25)	(1,25)
MAQUINARIA Y BIENES DE EQUIPO	(0,45)	(0,84)	(1,54)	(1,84)	(2,51)	(4,59)	(9,39)	(6,65)	(16,60)	(49,34)	(97,41)	(22,08)	(53,33)	(14,54)	(497,93)	(16,06)
14 empresas	0,25	0,59	0,75	0,69	1,26	0,62	1,31	1,12	9,00	16,35	25,01	9,37	14,33	7,41	44,49	8,46
13,86 %	(0,05)	(0,35)	(0,54)	(0,19)	(1,01)	(0,02)	(0,00)	(0,68)	(1,60)	(4,05)	(6,08)	(-13,64)	(-15,00)	(-5,66)	(13,16)	(1,54)

(1) Ver tabla de "Empresas que comienzan su actividad en 1.977".

(-)Este dato no se ha calculado porque el denominador de la relación toma el valor cero.

... / ...

... / ...

Ratios financieros { (Valor máximo observado) / Valor medio / (Valor mínimo observado) } a 31-XII-1.977

Tabla 3S - Hoja 4

"Sectores" (Número de empresas) (Porcentaje sobre "Total empresas")	de Estructura financiera (Tantos por uno)								de Gestión financiera (Tantos por ciento)							
	Deudas a corto plazo / Pasivo total	Recursos propios / Pasivo total	Recursos permanentes / Pasivo total	Total deudas / Recursos propios	Recursos permanentes / Recursos propios	Deudas a medio y largo plazo / Deudas a corto plazo	Activo circulante / Deudas a corto plazo	Recursos permanentes / Activo fijo bruto	Beneficio neto + Gastos financ. / Pasivo total	Beneficio neto + Amort. / Recursos propios	Beneficio neto + Amort. / Capital y reservas	Beneficio neto / Recursos propios	Beneficio neto / Capital y reservas	Beneficio neto / Recursos permanentes	Beneficio neto + Amortiz. / Inversión en Activo fijo	Gastos financieros / Total deudas
MAQUINARIA MECANICA	(0,39)	(0,84)	(0,88)	(1,84)	(2,51)	(4,59)	(2,02)	(1,47)	(9,69)	(23,07)	(35,61)	(15,64)	(21,89)	(9,53)	(73,24)	(16,06)
6 empresas	0,15	0,71	0,85	0,40	1,20	0,94	1,50	1,10	7,40	12,59	17,65	5,92	8,31	4,95	30,26	11,05
5,94 %	(0,12)	(0,35)	(0,61)	(0,19)	(1,01)	(0,02)	(0,00)	(0,88)	(1,60)	(4,05)	(7,98)	(-13,64)	(-15,00)	(-5,66)	(34,48)	(7,11)
MATERIAL DE TRANSPORTE	(0,45)	(0,72)	(1,54)	(1,46)	(2,13)	(4,31)	(9,39)	(6,65)	(16,10)	(49,34)	(97,41)	(22,08)	(53,33)	(14,54)	(497,93)	(13,16)
8 empresas	0,38	0,44	0,65	1,28	1,41	0,47	1,22	1,16	11,05	24,18	45,62	16,54	31,21	11,76	90,88	6,76
7,92 %	(0,05)	(0,40)	(0,54)	(0,42)	(1,31)	(0,29)	(0,24)	(0,68)	(4,76)	(4,81)	(6,08)	(-1,05)	(-1,33)	(-0,80)	(13,16)	(1,54)
PRODUCTOS METALICOS	(0,43)	(0,59)	(0,89)	(2,60)	(2,45)	(4,73)	(1,74)	(2,08)	(24,59)	(42,92)	(95,77)	(29,46)	(39,13)	(25,60)	(487,50)	(24,66)
6 empresas	0,30	0,39	0,70	1,56	1,78	1,01	1,54	1,30	9,81	20,61	37,38	9,34	16,94	5,24	85,11	10,11
5,94 %	(0,10)	(0,28)	(0,57)	(0,70)	(1,15)	(0,18)	(0,53)	(1,03)	(-5,27)	(-5,52)	(-9,54)	(-15,32)	(-26,50)	(-10,17)	(-31,25)	(1,25)
MADERA Y MUEBLES	(0,34)	(0,88)	(0,96)	(4,81)	(5,12)	(12,11)	(10,91)	(3,54)	(74,59)	(70,17)	(235,22)	(68,37)	(229,20)	(68,37)	(657,49)	(28,41)
24 empresas (1)	0,28	0,57	0,72	0,77	1,28	0,58	1,59	1,29	14,02	20,55	34,57	13,80	22,95	10,78	127,06	14,31
23,76 %	(0,04)	(0,18)	(0,65)	(0,17)	(1,00)	(0,00)	(0,23)	(0,89)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(0,00)
MAQUINARIA, APARATOS Y ARTICULOS ELECTRICOS	(0,50)	(0,94)	(0,97)	(1,47)	(1,81)	(12,50)	(13,62)	(5,13)	(22,62)	(37,45)	(60,13)	(35,25)	(56,59)	(35,25)	(250,02)	(15,74)
9 empresas	0,25	0,59	0,75	0,69	1,28	0,67	2,46	1,90	11,09	16,01	24,82	9,62	14,90	7,54	99,63	13,24
8,91 %	(0,03)	(0,40)	(0,49)	(0,06)	(1,00)	(0,00)	(1,00)	(1,00)	(7,56)	(11,93)	(15,47)	(6,65)	(7,76)	(3,67)	(29,07)	(0,93)

(1) Ver tabla de "Empresas que comienzan su actividad en 1.977".

... / ...

.../...

Ratios financieros { (Valor máximo observado) / Valor medio / (Valor mínimo observado) } a 31-XII-1.977

"Sectores" (Número de empresas) (Porcentaje sobre "Total empresas")	de Estructura financiera (Tantos por uno)								de Gestión financiera (Tantos por ciento)							
	Deudas a corto plazo / Pasivo total	Recursos propios / Pasivo total	Recursos permanentes / Pasivo total	Total deudas / Recur. propios	Recursos permanentes / Recursos propios	Deudas a medio y largo plazo / Deudas a corto plazo	Activo circulante / Deudas a corto plazo	Recursos permanentes / Activo fijo bruto	Beneficio neto + Gastos financ. / Pasivo total	Beneficio neto + Amort. / Recursos propios	Beneficio neto + Amort. / Capital y reservas	Beneficio neto / Recursos propios	Beneficio neto / Capital y reservas	Beneficio neto / Recursos permanentes	Beneficio neto + Amortiz. / Inversión en Activo fijo	Gastos financieros / Total deudas
DERIVADOS QUIMICOS	(0,33)	(0,44)	(0,83)	(11,19)	(10,08)	(4,31)	(0,96)	(0,98)	(17,59)	(35,05)	(68,35)	(25,52)	(49,77)	(16,84)	(46,29)	(11,29)
2 empresas	0,33	0,43	0,67	1,31	1,56	0,74	0,96	0,98	17,24	34,89	67,73	25,40	49,32	16,32	46,29	11,00
1,98 %	(0,17)	(0,08)	(0,67)	(1,26)	(1,52)	(0,69)	(0,79)	(0,96)	(3,60)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(3,92)
TEXTILES	(0,10)	(0,61)	(0,90)	(0,62)	(1,45)	(2,79)	(2,69)	(1,23)	(11,25)	(28,08)	(50,00)	(16,85)	(30,00)	(11,58)	(625,00)	(2,18)
1 empresa	0,10	0,61	0,90	0,62	1,45	2,79	2,69	1,23	11,25	28,08	50,00	16,85	30,00	11,58	625,00	2,18
0,99 %	(0,10)	(0,61)	(0,90)	(0,62)	(1,45)	(2,79)	(2,69)	(1,23)	(11,25)	(28,08)	(50,00)	(16,85)	(30,00)	(11,58)	(625,00)	(2,18)
TRANSPORTE	(0,18)	(0,93)	(0,95)	(2,29)	(2,71)	(12,61)	(5,12)	(1,51)	(26,71)	(36,57)	(136,19)	(28,32)	(105,45)	(28,32)	(82,11)	(9,56)
4 empresas (1)	0,11	0,40	0,89	1,49	2,23	4,59	1,61	1,08	-0,33	10,97	32,38	-6,86	-20,26	-3,08	39,32	4,04
3,96 %	(0,04)	(0,30)	(0,82)	(0,07)	(1,00)	(0,00)	(0,62)	(0,96)	(-4,01)	(-9,11)	(-25,25)	(-25,53)	(-70,73)	(-10,34)	(-44,62)	(0,51)
TRANSPORTE VIAJEROS	(0,18)	(0,44)	(0,95)	(2,29)	(2,71)	(12,61)	(5,12)	(1,24)	(3,10)	(22,10)	(72,05)	(9,03)	(19,71)	(3,33)	(82,11)	(9,56)
3 empresas	0,11	0,40	0,89	1,50	2,23	4,60	1,60	1,08	-0,38	10,81	0,03	-7,03	-20,78	-3,15	39,12	4,04
2,97 %	(0,04)	(0,30)	(0,82)	(1,26)	(1,96)	(2,95)	(0,72)	(0,96)	(-4,01)	(-9,11)	(-25,25)	(-25,53)	(-70,73)	(-10,34)	(-44,62)	(0,51)
TRANSPORTE MERCANCIAS	(0,06)	(0,93)	(0,93)	(0,07)	(1,00)	(0,00)	(0,62)	(0,96)	(26,71)	(36,57)	(136,19)	(28,32)	(105,45)	(28,32)	(55,35)	(3,48)
1 empresa (1)	0,06	0,93	0,93	0,07	1,00	0,00	0,62	0,96	26,71	36,57	136,19	28,32	105,45	28,32	55,35	3,48
0,99 %	(0,06)	(0,93)	(0,93)	(0,07)	(1,00)	(0,00)	(0,62)	(0,96)	(26,71)	(36,57)	(136,19)	(28,32)	(105,45)	(28,32)	(55,35)	(3,48)
TOTAL EMPRESAS	(0,47)	(1,00)	(1,54)	(11,19)	(10,08)	(20,16)	(37,43)	(6,65)	(77,78)	(100,00)	(235,22)	(100,00)	(229,20)	(78,23)	(657,49)	(50,80)
101 empresas (1)	0,24	0,56	0,76	0,79	1,35	0,81	2,06	1,51	10,23	16,63	26,02	9,74	15,24	7,20	77,21	10,86
100,00 %	(0,00)	(0,08)	(0,49)	(0,00)	(1,00)	(0,00)	(0,00)	(0,68)	(-10,46)	(-10,63)	(-25,25)	(-25,53)	(-70,73)	(-14,48)	(-9.152,72)	(0,00)

(1) Ver tabla de "Empresas que comienzan su actividad en 1.977".

3.3. Agrupación regional.

- Estructura financiera.

La agrupación regional de empresas en la que los recursos que no proceden del endeudamiento tienen, por término medio, un mayor peso en la estructura financiera es la de Rioja, y la menos Galicia(■); tan sólo Asturias, Extremadura(■), Murcia, el País Vasco y la citada Rioja son las agrupaciones en las que las deudas tienen, por término medio, un peso inferior al 50 por ciento del pasivo.

En otro orden de cosas, con excepción de las agrupaciones de empresas de Cataluña(■), Madrid(■), y el País Vasco, el nivel de deudas de carácter permanente es, por término medio, superior al de las deudas a corto plazo en el resto de las agrupaciones y, por su parte, Baleares, Galicia(■), Madrid(■) y Navarra son las agrupaciones regionales en las que el volumen de los recursos que no proceden del endeudamiento es, por término medio, inferior al de las deudas a medio y largo plazo.

Por último, los ratios que cuantifican la situación de solvencia financiera toman valores medios, para las distintas agrupaciones empresariales por regiones que, con ex-

cepción de Canarias, las presentan, por término medio, solventemente financiadas.

- Gestión financiera [13].

Con excepción de las agrupaciones regionales de Navarra y del País Vasco, el resto de las agrupaciones regionales presentan, por término medio, una rentabilidad media del total de los recursos financieros superior al coste de las deudas. Por su parte, Rioja y Canarias son las agrupaciones empresariales en las que la rentabilidad del pasivo de la empresa es, por término medio, mayor y menor, respectivamente.

En cuanto a la rentabilidad, tanto de los recursos que no proceden del endeudamiento, como del capital y las reservas, merecen ser destacadas las agrupaciones regionales de Asturias, Cataluña[■], Extremadura[■], Murcia y el País Valenciano[■] en la que -sin hacer de menos al resto de las agrupaciones de empresas por regiones-, aquellos dos grupos de recursos presentan unas tasas medias de rentabilidad que pueden calificarse de muy altas.

---

(13) Haremos excepción de la región balear que incluye una sola empresa, Sociedad Anónima Laboral, y cuyo análisis está subsumido en el punto 3.1., "Agrupación por tipo de empresa", de este capítulo.

Por último, Asturias y Navarra son las regiones en las que la tasa media de autofinanciación ha sido más alta y baja, respectivamente; mientras que la máxima capacidad media de generación de rentas por parte de los recursos propios se ha manifestado en Extremadura(*) y la mínima en la región Castellano-Manchega seguida del País Vasco.

Tabla 3G - Hoja 1

Ratios financieros { (Valor máximo observado) / Valor medio / (Valor mínimo observado) } a 31-XII-1.977

"Regiones" (Número de empresas) (Porcentaje sobre "Total empresas")	de Estructura financiera (Tantos por uno)								de Gestión financiera (Tantos por ciento)							
	Deudas a corto plazo / Pasivo total	Recursos propios / Pasivo total	Recursos permanentes / Pasivo total	Total deudas / Recursos propios	Recursos permanentes / Recursos propios	Deudas a medio y largo plazo / Deudas a corto plazo	Activo circulante / Deudas a corto plazo	Recursos permanentes / Activo fijo bruto	Beneficio neto + Gastos financ. / Pasivo total	Beneficio neto + Amort. / Recursos propios	Beneficio neto + Amort. / Capital y reservas	Beneficio neto / Recursos propios	Beneficio neto / Capital y reservas	Beneficio neto / Recursos permanentes	Beneficio neto + Amortiz. / Inversión en Activo fijo	Gastos financieros / Total deudas
ANDALUCIA	(0,38)	(1,00)	(1,00)	(11,19)	(10,08)	(13,68)	(37,43)	(3,69)	(74,59)	(39,60)	(171,87)	(24,27)	(68,96)	(24,27)	(657,49)	(40,62)
22 empresas (1)	0,24	0,48	0,76	1,08	1,58	1,18	1,35	1,12	10,38	25,92	44,23	14,91	25,43	9,41	37,59	6,18
21,78 %	(0,00)	(0,08)	(0,62)	(0,00)	(1,00)	(0,00)	(0,00)	(0,68)	(-6,37)	(0,00)	(0,00)	(-2,54)	(-3,10)	(-2,47)	(-9.152,72)	(0,00)
ASTURIAS	(0,23)	(0,72)	(1,54)	(1,45)	(2,13)	(3,69)	(3,67)	(6,65)	(13,68)	(49,34)	(97,41)	(22,08)	(43,58)	(12,89)	(497,93)	(5,75)
3 empresas	0,18	0,55	0,82	0,81	1,46	3,31	2,50	1,50	11,91	26,18	37,44	17,68	25,28	12,03	316,69	2,64
2,97 %	(0,11)	(0,48)	(0,77)	(0,39)	(1,41)	(2,04)	(1,91)	(1,48)	(9,85)	(17,56)	(27,47)	(14,06)	(22,00)	(6,59)	(244,58)	(2,03)
BALEARES	(0,04)	(0,39)	(0,95)	(1,58)	(2,47)	(12,61)	(5,12)	(1,24)	(-4,01)	(-9,11)	(-25,25)	(-25,53)	(-70,73)	(-10,34)	(-44,62)	(9,56)
1 empresa	0,04	0,39	0,95	1,58	2,47	12,61	5,12	1,24	-4,01	-9,11	-25,25	-25,53	-70,73	-10,34	-44,62	9,56
0,99 %	(0,04)	(0,39)	(0,95)	(1,58)	(2,47)	(12,61)	(5,12)	(1,24)	(-4,01)	(-9,11)	(-25,25)	(-25,53)	(-70,73)	(-10,34)	(-44,62)	(9,56)
CANARIAS	(0,13)	(0,85)	(1,00)	(1,26)	(1,96)	-	-	(1,00)	(26,02)	(36,65)	(72,05)	(36,65)	(57,85)	(22,23)	(100,71)	(24,06)
3 empresas	0,12	0,47	0,88	1,14	1,88	3,41	0,72	0,96	2,95	22,16	69,31	4,67	14,61	2,48	69,11	1,44
2,97 %	(0,00)	(0,44)	(0,87)	(0,17)	(1,17)	(3,27)	(0,72)	(0,96)	(1,15)	(21,29)	(57,33)	(1,36)	(4,61)	(0,69)	(65,35)	(0,98)
CASTELLANO-MANCHEGA	(0,34)	(1,00)	(1,00)	(2,03)	(2,23)	(1,86)	(2,06)	(2,27)	(17,33)	(41,78)	(83,65)	(37,64)	(75,36)	(17,33)	(43,09)	(4,12)
5 empresas	0,30	0,35	0,70	1,83	1,99	1,17	2,00	1,74	6,13	15,36	19,49	11,99	15,21	6,03	29,99	2,94
4,95 %	(0,00)	(0,33)	(0,65)	(0,00)	(1,00)	(0,90)	(0,00)	(0,72)	(-10,46)	(-10,63)	(-9,61)	(-22,11)	(-19,99)	(-14,48)	(-46,90)	(0,00)

(1) Ver tabla de "Empresas que comienzan su actividad en 1.977".

(-) Este dato no se ha calculado porque el denominador de la relación toma el valor cero.

... / ...

... / ...

Tabla 3G - Hoja 2

Ratios financieros { (Valor máximo observado) / Valor medio / (Valor mínimo observado) } a 31-XII-1.977

"Regiones" (Número de empresas) (Porcentaje sobre "Total empresas")	de Estructura financiera (Tantos por uno)								de Gestión financiera (Tantos por ciento)							
	Deudas a corto plazo / Pasivo total	Recursos propios / Pasivo total	Recursos permanentes / Pasivo total	Total deudas / Recursos propios	Recursos permanentes / Recursos propios	Deudas a medio y largo plazo / Deudas a corto plazo	Activo circulante / Deudas a corto plazo	Recursos permanentes / Activo fijo bruto	Beneficio neto + Gastos financ. / Pasivo total	Beneficio neto + Amort. / Recursos propios	Beneficio neto + Amort. / Capital y reservas	Beneficio neto / Recursos propios	Beneficio neto / Capital y reservas	Beneficio neto / Recursos permanentes	Beneficio neto + Amortiz. / Inversión en Activo fijo	Gastos financieros / Total deudas
CASTILLA Y LEON	(0,47)	(0,75)	(0,93)	(4,81)	(2,64)	(5,00)	(10,91)	(3,54)	(71,38)	(100,00)	(52,98)	(78,23)	(43,41)	(78,23)	(365,75)	(50,80)
8 empresas (1)	0,18	0,45	0,82	1,23	1,83	2,09	2,44	1,45	8,44	20,55	31,11	13,96	21,13	7,63	37,84	3,94
7,92 %	(0,07)	(0,26)	(0,53)	(0,34)	(1,00)	(0,00)	(0,04)	(0,81)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(0,00)
CATALUÑA	(0,36)	(0,86)	(0,97)	(2,29)	(3,18)	(20,16)	(9,34)	(5,13)	(32,09)	(38,23)	(74,67)	(35,90)	(88,00)	(35,25)	(231,75)	(28,41)
12 empresas (1)	0,31	0,47	0,69	1,13	1,48	0,74	1,35	1,18	12,73	28,17	56,63	20,53	41,25	13,86	142,86	5,84
11,88 %	(0,03)	(0,30)	(0,49)	(0,16)	(1,00)	(0,00)	(0,08)	(0,91)	(0,75)	(5,20)	(6,26)	(0,47)	(0,58)	(0,27)	(39,36)	(0,00)
EXTREMADURA	(0,31)	(0,85)	(1,00)	(8,00)	(7,00)	(5,65)	(9,75)	(1,79)	(77,78)	(100,00)	-	(100,00)	-	(77,78)	-	(7,12)
7 empresas (1)	0,18	0,55	0,82	0,81	1,49	1,51	1,99	1,28	18,46	34,54	68,81	28,59	56,95	19,19	233,44	0,06
6,93 %	(0,00)	(0,11)	(0,69)	(0,00)	(1,11)	(0,00)	(1,02)	(1,01)	(9,69)	(16,33)	(22,34)	(14,58)	(19,94)	(9,53)	(16,67)	(0,00)
GALICIA	(0,19)	(0,93)	(0,94)	(4,46)	(5,12)	(12,11)	(9,63)	(3,24)	(75,30)	(38,39)	(149,31)	(30,07)	(105,45)	(28,32)	(84,10)	(12,94)
4 empresas (1)	0,07	0,28	0,93	2,63	3,37	9,02	5,59	1,56	9,99	23,37	30,50	13,72	17,90	4,08	18,10	8,57
3,96 %	(0,06)	(0,18)	(0,80)	(0,07)	(1,00)	(0,00)	(0,62)	(9,35)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(0,00)
MADRID	(0,32)	(0,94)	(1,00)	(1,61)	(2,22)	(2,22)	(5,16)	(2,96)	(32,15)	(62,30)	(165,27)	(36,94)	(97,98)	(36,94)	(250,02)	(21,93)
6 empresas (1)	0,30	0,32	0,70	1,43	2,20	0,45	1,15	1,07	2,13	8,87	10,50	4,93	5,84	2,24	43,65	1,23
5,94 %	(0,00)	(0,38)	(0,68)	(0,06)	(1,00)	(0,00)	(1,08)	(1,02)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(0,00)
MURCIA	(0,11)	(0,88)	(0,89)	(0,98)	(1,77)	(3,75)	(4,34)	(1,63)	(16,10)	(26,36)	(65,17)	(18,99)	(46,94)	(10,70)	(113,86)	(20,55)
2 empresas	0,11	0,54	0,89	0,86	1,66	3,39	4,19	1,60	15,53	23,92	51,54	17,42	37,54	10,47	91,43	13,32
1,98 %	(0,10)	(0,50)	(0,88)	(0,13)	(1,00)	(0,00)	(2,80)	(1,31)	(9,46)	(9,22)	(11,22)	(8,01)	(9,74)	(8,01)	(20,85)	(13,16)

(1) Ver tabla de "Empresas que comienzan su actividad en 1.977".

(-) Este dato no se ha calculado porque el denominador de la relación toma el valor cero.

... / ...

... / ...

Tabla 3G - Hoja 3

Ratios financieros { (Valor máximo observado) / Valor medio / (Valor mínimo observado) } a 31-XII-1.977

"Regiones" (Número de empresas) (Porcentaje sobre "Total empresas")	de Estructura financiera (Tantos por uno)								de Gestión financiera (Tantos por ciento)							
	Deudas a corto plazo / Pasivo total	Recursos propios / Pasivo total	Recursos permanentes / Pasivo total	Total deudas / Recursos propios	Recursos permanentes / Recursos propios	Deudas a medio y largo plazo / Deudas a corto plazo	Activo circulante / Deudas a corto plazo	Recursos permanentes / Activo fijo bruto	Beneficio neto + Gastos financ. / Pasivo total	Beneficio neto + Amort. / Recursos propios	Beneficio neto + Amort. / Capital y reservas	Beneficio neto / Recursos propios	Beneficio neto / Capital y reservas	Beneficio neto / Recursos permanentes	Beneficio neto + Amortiz. / Inversión en Activo fijo	Gastos financieros / Total deudas
NAVARRA	(0,43)	(0,61)	(0,88)	(1,97)	(2,51)	(4,59)	(2,00)	(1,79)	(10,96)	(27,38)	(47,80)	(22,42)	(39,13)	(13,16)	(66,85)	(24,66)
3 empresas	0,26	0,36	0,74	1,82	2,07	1,44	1,28	1,11	5,83	16,50	22,35	2,21	3,00	1,07	10,85	7,92
2,97 %	(0,12)	(0,34)	(0,57)	(0,64)	(1,24)	(0,18)	(0,00)	(0,88)	(1,60)	(4,05)	(7,98)	(-13,64)	(-15,00)	(-5,66)	(-34,48)	(6,84)
PAIS VALENCIANO	(0,42)	(0,86)	(0,90)	(2,65)	(2,91)	(4,73)	(3,00)	(1,54)	(60,54)	(70,17)	(235,22)	(68,37)	(229,20)	(68,37)	(625,00)	(16,35)
6 empresas (1)	0,17	0,49	0,83	1,03	1,69	2,01	2,19	1,32	12,57	24,49	34,69	20,03	28,37	11,86	85,48	1,32
5,94 %	(0,10)	(0,27)	(0,58)	(0,16)	(1,00)	(0,00)	(1,12)	(1,09)	(1,99)	(5,95)	(6,50)	(3,43)	(3,74)	(3,20)	(15,25)	(0,00)
PAIS VASCO	(0,45)	(0,84)	(0,97)	(1,88)	(2,45)	(12,50)	(13,62)	(2,90)	(24,59)	(42,92)	(95,77)	(29,46)	(65,74)	(25,62)	(203,06)	(22,68)
16 empresas	0,25	0,60	0,75	0,67	1,26	0,64	2,23	1,67	11,06	15,93	24,60	9,50	14,67	7,52	91,73	13,38
15,84 %	(0,03)	(0,35)	(0,54)	(0,18)	(1,01)	(0,04)	(1,00)	(0,98)	(-5,27)	(-5,52)	(-9,54)	(-15,32)	(-26,50)	(-10,17)	(-31,25)	(0,93)
RIOJA	(0,07)	(0,93)	(0,98)	(0,55)	(1,49)	(8,70)	(9,41)	(1,27)	(21,36)	(24,35)	(34,20)	(19,91)	(27,96)	(19,86)	(160,79)	(37,83)
3 empresas	0,04	0,81	0,96	0,23	1,18	3,27	5,36	1,25	17,17	22,31	29,99	18,75	25,21	15,95	104,14	10,26
2,97 %	(0,02)	(0,65)	(0,93)	(0,08)	(1,00)	(0,03)	(3,68)	(1,17)	(13,66)	(20,37)	(26,24)	(15,67)	(21,60)	(10,54)	(48,26)	(3,64)
TOTAL EMPRESAS	(0,47)	(1,00)	(1,54)	(11,19)	(10,08)	(20,16)	(37,43)	(6,65)	(77,78)	(100,00)	(235,22)	(100,00)	(229,20)	(78,23)	(657,49)	(50,80)
101 empresas (1)	0,24	0,56	0,76	0,79	1,35	0,81	2,06	1,51	10,23	16,63	26,02	9,74	15,24	7,20	77,21	10,86
100,00 %	(0,00)	(0,08)	(0,49)	(0,00)	(1,00)	(0,00)	(0,00)	(0,68)	(-10,46)	(-10,63)	(-25,23)	(-25,53)	(-70,73)	(-14,48)	(-9.152,72)	(0,00)

(1) Ver tabla de "Empresas que comienzan su actividad en 1.977".

3.4. Agrupación por tamaños.

- Estructura financiera.

El nivel que representa el endeudamiento a corto plazo en el pasivo se presenta, por término medio, casi imperceptiblemente creciente con la dimensión, para cualquiera de los criterios que analizamos; lo mismo ocurre con el nivel de los recursos propios; de esta forma, el nivel de endeudamiento de carácter permanente es, con relación al del endeudamiento a corto plazo, tanto menor cuanto mayor es la dimensión, llegando a ser, para todos los criterios utilizados, menor que el de las deudas a corto en las grandes empresas.

Por lo que se refiere a la solvencia financiera, para cualquier criterio de tamaño, no cabe establecer diferencias significativas entre las pequeñas y medianas empresas; ambos tamaños se presentan con una adecuada financiación de sus activos. Las grandes empresas se presentan en la misma línea, pero con un grado de solvencia considerablemente mayor.

- Gestión financiera.

Las empresas medianas del estudio, para cualquier criterio de tamaño, se presentan, por término medio, menos

rentables que las pequeñas(*) y las grandes, que tienen una tasa media de rentabilidad muy pareja.

Se comprueba, por otra parte, que la rentabilidad de los recursos propios y también del capital y las reservas es, por término general, decreciente con la dimensión y que el menor coste medio ponderado de las deudas aparece en las medianas, siendo las grandes empresas las que más pagan por el uso del capital ajeno.

La capacidad generadora de rentas de los recursos propios y/o del capital y las reservas es, por término medio, tanto mayor cuanto más pequeña es la empresa, para cualquier criterio de tamaño que la defina; mientras que las tasas de autofinanciación son, por término medio, crecientes con la dimensión, debido, sin duda, al mayor peso que supone el inmovilizado y su consecuente depreciación.

Tabla JT - Hoja 1

Ratios financieros { (Valor máximo observado) / Valor medio / (Valor mínimo observado) } a 31-XII-1.977

"Número de trabajadores" (Número de empresas) (Porcentaje sobre "Total empresas")	de Estructura financiera (Tantos por uno)								de Gestión financiera (Tantos por ciento)							
	Deudas a corto plazo / Pasivo total	Recursos propios / Pasivo total	Recursos permanentes / Pasivo total	Total deudas / Recursos propios	Recursos permanentes / Recursos propios	Deudas a medio y largo plazo / Deudas a corto plazo	Activo circulante / Deudas a corto plazo	Recursos permanentes / Activo fijo bruto	Beneficio neto + Gastos financ. / Pasivo total	Beneficio neto + Amort. / Recursos propios	Beneficio neto + Amort. / Capital y reservas	Beneficio neto / Recursos propios	Beneficio neto / Capital y reservas	Beneficio neto / Recursos permanentes	Beneficio neto + Amortiz. / Inversión en Activo fijo	Gastos financieros / Total deudas
Menos de 100	(0,47)	(1,00)	(1,54)	(11,19)	(10,08)	(13,68)	(37,43)	(6,65)	(77,78)	(100,00)	(235,22)	(100,00)	(229,20)	(78,23)	(657,49)	(50,80)
81 empresas (1)	0,21	0,50	0,79	0,99	1,58	1,42	1,76	1,24	10,67	21,06	31,10	12,53	18,50	7,94	42,21	8,79
80,19 %	(0,00)	(0,08)	(0,49)	(0,00)	(1,00)	(0,00)	(0,00)	(0,72)	(-10,46)	(-10,63)	(-9,61)	(-22,11)	(-26,50)	(-14,48)	(-9.152,72)	(0,00)
De 100 a 500	(0,45)	(0,84)	(0,97)	(2,29)	(3,18)	(20,16)	(13,60)	(2,90)	(19,02)	(36,04)	(91,38)	(25,52)	(53,33)	(20,10)	(219,69)	(19,15)
17 empresas	0,24	0,52	0,76	0,91	1,44	0,95	1,46	1,17	7,63	15,18	23,77	7,77	12,17	5,38	59,90	7,48
16,88 %	(0,02)	(0,30)	(0,54)	(0,18)	(1,01)	(0,04)	(0,24)	(0,68)	(-4,01)	(-9,11)	(-25,25)	(-25,53)	(-70,73)	(-10,34)	(-44,62)	(0,51)
Más de 500	(0,27)	(0,70)	(0,97)	(0,84)	(1,77)	(12,50)	(13,62)	(1,96)	(21,56)	(32,97)	(57,68)	(28,33)	(49,56)	(25,62)	(203,06)	(15,74)
3 empresas	0,25	0,59	0,75	0,71	1,28	0,65	2,44	1,93	10,85	15,45	24,15	9,05	14,15	7,07	107,10	13,39
2,97 %	(0,03)	(0,54)	(0,77)	(0,43)	(1,11)	(0,33)	(2,28)	(1,64)	(10,22)	(14,31)	(22,39)	(8,24)	(12,90)	(6,69)	(100,11)	(5,79)
TOTAL EMPRESAS	(0,47)	(1,00)	(1,54)	(11,19)	(10,08)	(20,16)	(37,43)	(6,65)	(77,78)	(100,00)	(235,22)	(100,00)	(229,20)	(78,23)	(657,49)	(50,80)
101 empresas (1)	0,24	0,56	0,76	0,79	1,35	0,81	2,06	1,51	10,23	16,63	26,02	9,74	15,24	7,20	77,21	10,86
100,00 %	(0,00)	(0,08)	(0,49)	(0,00)	(1,00)	(0,00)	(0,00)	(0,68)	(-10,46)	(-10,63)	(-25,25)	(-25,53)	(-70,73)	(-14,48)	(-9.152,72)	(0,00)

(1) Ver tabla de "Empresas que comienzan su actividad en 1.977".

Tabla 3R - Hoja 1

Ratios financieros { (Valor máximo observado) / Valor medio / (Valor mínimo observado) } a 31-XII-1.977

"Recursos propios" (Millones pesetas) (Número de Empresas) (Porcentaje sobre "Total empresas")	de Estructura financiera (Tantos por uno)								de Gestión financiera (Tantos por ciento)							
	Deudas a corto plazo / Pasivo total	Recursos propios / Pasivo total	Recursos permanentes / Pasivo total	Total deudas / Recursos propios	Recursos permanentes / Recursos propios	Deudas a medio y largo plazo / Deudas a corto plazo	Activo circulante / Deudas a corto plazo	Recursos permanentes / Activo fijo bruto	Beneficio neto + Gastos financ. / Pasivo total	Beneficio neto + Amort. / Recursos propios	Beneficio neto + Amort. / Capital y reservas	Beneficio neto / Recursos propios	Beneficio neto / Capital y reservas	Beneficio neto / Recursos permanentes	Beneficio neto + Amortiz. / Inversión en Activo fijo	Gastos financieros / Total deudas
Menos de 100	(0,47)	(1,00)	(1,54)	(11,19)	(10,08)	(13,68)	(37,43)	(6,65)	(77,78)	(100,00)	(235,22)	(100,00)	(229,20)	(78,23)	(657,49)	(50,80)
85 empresas (1)	0,21	0,49	0,79	1,04	1,61	1,43	1,60	1,19	10,36	22,58	35,21	12,90	20,11	8,00	42,84	7,92
84,16 %	(0,00)	(0,08)	(0,49)	(0,00)	(1,00)	(0,00)	(0,00)	(0,68)	(-10,46)	(-10,63)	(-9,61)	(-22,11)	(-26,50)	(-14,48)	(-9.152,72)	(0,00)
De 100 a 500	(0,45)	(0,84)	(0,95)	(1,58)	(2,47)	(12,61)	(5,12)	(2,90)	(21,56)	(35,05)	(74,67)	(28,33)	(53,33)	(20,10)	(219,69)	(14,41)
12 empresas	0,24	0,49	0,76	1,06	1,56	1,13	1,56	1,22	8,08	17,81	28,44	10,48	16,74	6,71	64,92	5,82
11,88 %	(0,04)	(0,39)	(0,54)	(0,18)	(1,01)	(0,04)	(0,72)	(0,96)	(-4,01)	(-9,11)	(-25,25)	(-25,53)	(-70,73)	(-10,34)	(-44,62)	(0,96)
Más de 500	(0,33)	(0,84)	(0,97)	(0,84)	(1,77)	(12,50)	(13,62)	(1,96)	(15,30)	(23,10)	(35,16)	(13,18)	(22,22)	(11,37)	(199,59)	(19,15)
4 empresas	0,25	0,60	0,75	0,67	1,25	0,60	2,30	1,77	10,97	15,34	23,88	9,02	14,04	7,21	103,23	13,89
3,96 %	(0,03)	(0,54)	(0,67)	(0,19)	(1,05)	(0,21)	(1,32)	(1,16)	(8,91)	(12,52)	(17,21)	(8,24)	(12,90)	(6,69)	(51,34)	(11,33)
TOTAL EMPRESAS	(0,47)	(1,00)	(1,54)	(11,19)	(10,08)	(20,16)	(37,43)	(6,65)	(77,78)	(100,00)	(235,22)	(100,00)	(229,20)	(78,23)	(657,49)	(50,80)
101 empresas (1)	0,24	0,56	0,76	0,79	1,35	0,81	2,06	1,51	10,23	16,63	26,02	9,74	15,24	7,20	77,21	10,86
100,00 %	(0,00)	(0,08)	(0,49)	(0,00)	(1,00)	(0,00)	(0,00)	(0,68)	(-10,46)	(-10,63)	(-25,25)	(-25,53)	(-70,73)	(-14,48)	(-9.152,72)	(0,00)

(1) Ver tabla de "Empresas que comienzan su actividad en 1.977".

Tabla 3V - Hoja 1

Ratios financieros { (Valor máximo observado) / Valor medio / (Valor mínimo observado) } a 31-XII-1.977

"Ventas netas" (Millones de pesetas) (Número de empresas) (Porcentaje sobre "Total empresas")	de Estructura financiera (Tantos por uno)								de Gestión financiera (Tantos por ciento)							
	Deudas a corto plazo / Pasivo total	Recursos propios / Pasivo total	Recursos permanentes / Pasivo total	Total deudas / Recursos propios	Recursos permanentes / Recursos propios	Deudas a medio y largo plazo / Deudas a corto plazo	Activo circulante / Deudas a corto plazo	Recursos permanentes / Activo fijo bruto	Beneficio neto + Gastos financ. / Pasivo total	Beneficio neto + Amort. / Recursos propios	Beneficio neto + Amort. / Capital y reservas	Beneficio neto / Recursos propios	Beneficio neto / Capital y reservas	Beneficio neto / Recursos permanentes	Beneficio neto + Amortiz. / Inversión en Activo fijo	Gastos financieros / Total deudas
Menos de 250	(0,47)	(1,00)	(1,54)	(11,19)	(10,08)	(13,68)	(37,43)	(6,65)	(77,78)	(100,00)	(235,22)	(100,00)	(229,20)	(78,23)	(657,49)	(50,80)
87 empresas (1)	0,20	0,49	0,80	1,03	1,62	1,52	1,71	1,22	10,29	21,13	31,67	12,54	18,80	7,75	44,56	8,10
86,14 %	(0,00)	(0,08)	(0,49)	(0,00)	(1,00)	(0,00)	(0,00)	(0,68)	(-10,46)	(-10,63)	(-9,61)	(-22,11)	(-26,50)	(-14,48)	(-9.152,72)	(0,00)
De 250 a 1.000	(0,45)	(0,84)	(0,95)	(1,58)	(2,47)	(12,61)	(5,12)	(2,90)	(21,56)	(35,05)	(74,67)	(28,33)	(53,33)	(20,10)	(219,69)	(14,41)
11 empresas	0,23	0,54	0,77	0,86	1,44	1,01	1,53	1,19	8,09	17,01	26,76	10,03	15,78	6,98	61,15	5,85
10,89 %	(0,04)	(0,39)	(0,54)	(0,18)	(1,01)	(0,04)	(0,72)	(0,96)	(-4,01)	(-9,11)	(-25,25)	(-25,53)	(-70,73)	(-10,34)	(-44,62)	(0,96)
Más de 1.000	(0,33)	(0,60)	(0,97)	(0,84)	(1,77)	(12,50)	(13,62)	(1,96)	(15,30)	(23,10)	(35,16)	(13,18)	(22,22)	(11,37)	(199,59)	(19,15)
3 empresas	0,26	0,59	0,74	0,71	1,27	0,61	2,31	1,84	11,10	15,59	24,56	9,07	14,29	7,15	111,29	13,96
2,97 %	(0,03)	(0,54)	(0,67)	(0,67)	(1,12)	(0,21)	(1,32)	(1,19)	(10,22)	(14,31)	(22,39)	(8,24)	(12,90)	(6,69)	(100,11)	(13,18)
TOTAL EMPRESAS	(0,47)	(1,00)	(1,54)	(11,19)	(10,08)	(20,16)	(37,43)	(6,65)	(77,78)	(100,00)	(235,22)	(100,00)	(229,20)	(78,23)	(657,49)	(50,80)
101 empresas (1)	0,24	0,56	0,76	0,79	1,35	0,81	2,06	1,51	10,23	16,63	26,02	9,74	15,24	7,20	77,21	10,86
100,00 %	(0,00)	(0,08)	(0,49)	(0,00)	(1,00)	(0,00)	(0,00)	(0,68)	(-10,46)	(-10,63)	(-25,25)	(-25,53)	(-70,73)	(-14,48)	(-9.152,72)	(0,00)

(1) Ver tabla de "Empresas que comienzan su actividad en 1.977".

Tabla 3A - Hoja 1

Ratios financieros { (Valor máximo observado) / Valor medio / (Valor mínimo observado) } a 31-XII-1.977

"Activo total bruto" (Millones de pesetas) (Número de empresas) (Porcentaje sobre "Total empresas")	de Estructura financiera (Tantos por uno)								de Gestión financiera (Tantos por ciento)							
	Deudas a corto plazo / Pasivo total	Recursos propios / Pasivo total	Recursos permanentes / Pasivo total	Total deudas / Recursos propios	Recursos permanentes / Recursos propios	Deudas a medio y largo plazo / Deudas a corto plazo	Activo circulante / Deudas a corto plazo	Recursos permanentes / Activo fijo bruto	Beneficio neto + Gastos financ. / Pasivo total	Beneficio neto + Amort. / Recursos propios	Beneficio neto + Amort. / Capital y reservas	Beneficio neto / Recursos propios	Beneficio neto / Capital y reservas	Beneficio neto / Recursos permanentes	Beneficio neto + Amortiz. / Inversión en Activo fijo	Gastos financieros / Total deudas
Menos de 100	(0,47)	(1,00)	(1,54)	(11,19)	(10,00)	(13,68)	(37,43)	(6,65)	(77,78)	(100,00)	(235,22)	(100,00)	(229,20)	(78,23)	(657,49)	(50,80)
81 empresas (1)	0,19	0,57	0,81	0,77	1,43	1,24	1,80	1,24	12,88	24,93	38,65	17,05	26,43	11,95	64,09	7,46
80,19 %	(0,00)	(0,08)	(0,49)	(0,00)	(1,00)	(0,00)	(0,00)	(0,68)	(-10,46)	(-10,63)	(-9,61)	(-22,11)	(-19,99)	(-14,48)	(-9.152,72)	(0,00)
De 100 a 1.000	(0,45)	(0,84)	(0,95)	(2,29)	(2,71)	(12,61)	(5,12)	(2,90)	(21,56)	(35,13)	(75,00)	(28,33)	(53,33)	(20,10)	(219,69)	(24,66)
16 empresas	0,21	0,55	0,79	0,82	1,44	1,14	1,66	1,21	9,09	17,63	28,24	9,78	15,67	6,80	50,87	8,25
15,84 %	(0,04)	(0,30)	(0,54)	(0,18)	(1,01)	(0,04)	(0,00)	(0,88)	(-5,27)	(-9,11)	(-25,25)	(-25,53)	(-70,73)	(-10,34)	(-44,62)	(0,51)
Más de 1.000	(0,33)	(0,60)	(0,97)	(0,84)	(1,77)	(12,50)	(13,62)	(1,96)	(15,30)	(23,10)	(35,16)	(13,18)	(22,22)	(11,37)	(199,59)	(19,15)
4 empresas	0,26	0,56	0,74	0,77	1,31	0,66	2,21	1,75	10,36	15,20	23,59	8,80	13,67	6,73	106,89	12,37
3,96 %	(0,03)	(0,54)	(0,67)	(0,67)	(1,12)	(0,21)	(1,12)	(1,06)	(1,02)	(2,71)	(5,85)	(8,24)	(2,32)	(0,86)	(26,39)	(0,96)
TOTAL EMPRESAS	(0,47)	(1,00)	(1,54)	(11,19)	(10,08)	(20,16)	(37,43)	(6,65)	(77,78)	(100,00)	(235,22)	(100,00)	(229,20)	(78,23)	(657,49)	(50,80)
101 empresas (1)	0,24	0,56	0,76	0,79	1,35	0,81	2,06	1,51	10,23	16,63	26,02	9,74	15,24	7,20	77,21	10,86
100,00 %	(0,00)	(0,08)	(0,49)	(0,00)	(1,00)	(0,00)	(0,00)	(0,68)	(-10,46)	(-10,63)	(-25,25)	(-25,53)	(-70,73)	(-14,48)	(-9.152,72)	(0,00)

(1) Ver tabla de "Empresas que comienzan su actividad en 1.977".

Capítulo 34 - Ratios económicos.

1. Objetivo del análisis.

Presentamos los valores que toman un conjunto de relaciones, referidas a 31 de diciembre de 1.977, para cada agrupación de empresas establecida, con objeto de conocer, a través del uso de magnitudes relativas, su situación económica y comportamiento tanto económico como productivo en ese ejercicio.

Con el fin de homogeneizar las relaciones que utilizamos, en razón a lo que miden, diferenciamos tres grupos de ratios que englobamos bajo el nombre genérico de "económicos", en tanto que todos ellos cuantifican aspectos, bien estructurales, bien de gestión, con ese carácter.

I) Encuadramos en el epígrafe de ratios de "estructura económica" tres relaciones, que expresamos en tantos por uno, con dos decimales significativos, en las que los dos integrantes de cada relación vienen referidos al mismo momento del tiempo, de forma que tienen un carácter estático.

Las relaciones utilizadas son:

A) $\frac{\text{activo circulante}}{\text{activo total}}$, que mide la composición de la estructura económica.

Algunos autores utilizan con el mismo objetivo la relación:

$$\frac{\text{activo fijo o inmovilizado}}{\text{activo total}}$$

Nosotros hemos preferido no obtenerlo, de forma explícita, dentro de este grupo de ratios por dos razones:

a) Tanto esta última relación como aquélla han sido calculadas, para cada agrupación empresarial, en la tabla de "Estructura económica y financiera antes de la distribución de beneficios". Son, concretamente, el quinto dato de cada agrupación de las columnas con literales: "activo circulante" e "inmovilizado"; como puede comprobarse tanto de la cabecera de la citada tabla, como de la metodología en la que se explica como se obtiene y cual es el significado de los datos que se ofrecen (1). Con todo, hemos de significar que los valores que toman estas relaciones han sido expresados en porcentajes en aquella tabla, y por lo que respecta a los ratios de "estructura económica", como decimos más arriba, se expresan en tantos por uno.

b) El valor de la relación:

$$\frac{\text{inmovilizado bruto}}{\text{activo total}}$$

---

(1) Véase el punto 2.2., "Datos presentados", del capítulo 30., "Estructura económica y financiera antes de distribución de beneficios".

es, en tantos por uno, el complementario respecto de la unidad del valor de la relación activo circulante/activo total.

B) Dos relaciones que cuantifican en que medida el inmovilizado está financiado por:

a) los recursos permanentes, con el objeto de conocer si la parte de circulante que debe permanecer en la empresa, con el fin de evitar roturas del ciclo de explotación, está financiada por recursos de carácter permanente; si este valor es inferior (superior) a la unidad, podemos concluir que la empresa o grupo de empresas tiene un fondo de rotación o de maniobra positivo (negativo).

La relación utilizada es:

$$\frac{\text{activo fijo bruto}}{\text{recursos permanentes}}$$

Por otra parte, en tanto que el octavo ratio de los de "estructura financiera" (2) que hemos utilizado es, también, expresado en tantos por uno:

$$\frac{\text{recursos permanentes}}{\text{activo fijo bruto}}$$

de forma que, si bien el objetivo perseguido es el mismo -acentuando, sin embargo, allí el aspecto financiero-, el valor de cada uno es el inverso del valor que toma el otro.

(2) Véase el punto 1., "Objetivo del análisis" del capítulo 33., "Ratios financieros".

b) los recursos propios, que permite cuantificar el grado en que el inmovilizado bruto está financiado por los recursos propios; de forma que podemos conocer el esfuerzo realizado por las empresas, y en este caso por los trabajadores, en lo que a la financiación del inmovilizado se refiere, para ser independientes del exterior. Este ratio permite conocer, indirectamente, en que medida existe dependencia de recursos financieros procedentes del endeudamiento para disponer del inmovilizado.

La relación utilizada es, por lo tanto:

$$\frac{\text{activo fijo bruto}}{\text{recursos propios}}$$

II) Siete ratios que hemos denominado de "gestión productiva", en tanto que miden la importancia de las ventas en relación con distintos componentes de la estructura económica, financiera y los gastos totales del ejercicio.

Son relaciones que tienen carácter dinámico por cuanto, al menos, uno de los componentes, las ventas netas, viene referido a un ejercicio económico.

Expresamos los valores que toman este grupo de ratios en tantos por uno, por ser la forma más usual (3), y

---

(3) Véase el capítulo 40., "Homologación de ratios e indicadores utilizados".

con dos decimales significativos.

Hemos puesto en relación, en el numerador, las ventas netas con:

a) el activo total,
b) el activo total neto,
c) el activo fijo,
d) el activo fijo neto,
e) el activo circulante,
f) los recursos propios y
g) los gastos totales.

De esta forma, los valores que toman, expresan, en numero de veces, la rotación habida en el ejercicio de cada uno de los seis primeros elementos citados. En el caso del activo total y de los recursos propios, los ratios correspondientes tienen un marcado acento financiero ya que permiten conocer la velocidad de rotación o el número de veces que se ha renovado el capital financiero total y el propio en el ejercicio considerado. Cuanto mayores sean los valores que toman estos dos últimos ratios, más veces rotan los recursos en el ejercicio y mayor es la aportación de los mismos a la rentabilidad, respectivamente, de la empresa y de los recursos propios. Con todo, hemos de señalar que un alto valor del ratio: ventas netas/recursos propios, puede significar un considerable uso de los recursos ajenos, si bien el valor que toma el ratio de "estruc-

tura financiera" [4]: deudas totales/recursos propios, permite comocer la efectiva eficacia de estos últimos.

Hemos empleado el activo total y el inmovilizado en términos netos con el objeto de conocer, no sólo las velocidades brutas de rotación, sino también las netas o reales; esto es, el número de veces que se ha renovado la capacidad productiva real [5] y poseer, por lo tanto, una medida de la gestión productiva real.

Por otra parte, hemos utilizado el ratio: ventas netas/activo circulante, que mide el número de veces que se renueva en el ejercicio, el activo circulante, porque es utilizado por otros trabajos permitiendo establecer comparaciones [6] y, en otro orden de cosas, como medida complementaria de los anteriores.

Los seis primeros ratios referidos pueden denominarse, siguiendo una terminología generalmente aceptada [7], respectivamente, "rotación:

---

(4) Véase el capítulo 30., "Ratios financieros".

(5) Suponiendo que existe una correcta política de amortizaciones.

(6) Véase el capítulo 40., "Homologación de ratios e indicadores".

(7) Véase Ibíd.

- bruta de la empresa",
- neta o real de la empresa",
- bruta del inmovilizado",
- neta o real del inmovilizado",
- del circulante" y
- de los recursos propios".

Por lo que se refiere al ratio:

$$\frac{\text{ventas netas}}{\text{gastos totales}},$$

cuyo valor es, para cada agrupación empresarial, el inverso, dividido por cien, del quinto dato de la columna "gastos totales" en la tabla de la cuenta de resultados (8) -como puede comprobarse tanto en la metodología como en la cabecera de aquella tabla (9)-, mide, en lo que excede de la unidad, el margen de beneficio sobre coste de operaciones (10) o comercial. En otro orden de cosas, es un ratio de carácter dinámico por lo que afecta a los dos elementos que se relacionan, ya que ambos vienen referidos al ejercicio económico y aunque no es propiamente un ratio de

---

(8) Véase el capítulo 32., "Cuenta de resultados antes de la distribución de beneficios".

(9) Si bien aquel dato viene expresado en tantos por cien y éste en tantos por uno.

(10) Véase José María Fernández Pirla, ob. cit., pág. 372.

rotación -no mide el número de veces que se renueva en el ejercicio un componente de la estructura económico-financiera-, ha sido incluído en el grupo de los indicadores de "gestión productiva" porque:

a) mide, como dedimos más arriba, al menos en forma indirecta, algún aspecto de la gestión comercial, y

b) el numerador de la relación es el mismo que en aquéllos.

III) Cuatro ratios que hemos denominado de "gestión económica"; la naturaleza de lo que miden y la terminología comunmente empleada para referirse a ellos (11) aconseja esa denominación y, por otra parte, no pueden ser homogéneamente encuadrados en los otros grupos de ratios e indicadores que hemos utilizado.

En efecto, cabe desagregarlos de la siguiente forma: por lo que se refiere al denominador en dos grupos, ya que tres ratios tienen por denominador común a las ventas netas; y por lo que se refiere al numerador cabe establecer tres grupos:

a) dos ratios en los que se hace referencia a los beneficios netos en relación con las ventas netas,

---

(11) Véase el capítulo 40., "Homologación de ratios e indicadores utilizados".

b) uno en el que se pone en relación la inversión en inmovilizado, asimismo con las ventas netas, y

c) un tercero en el que ponemos en relación las amortizaciones con el inmovilizado bruto.

Concretamente los ratios utilizados son:

$$\frac{\text{beneficio neto}}{\text{ventas netas}}$$

$$\frac{\text{beneficio neto y gastos financieros}}{\text{ventas netas}}$$

$$\frac{\text{inversión en inmovilizado}}{\text{ventas netas}}$$

$$\frac{\text{amortizaciones}}{\text{activo fijo bruto}}$$

Todos ellos, expresados en tantos por ciento y con dos decimales significativos, tienen un carácter dinámico; los tres primeros en sus dos componentes y el cuarto en los que se refiere al numerador, ya que son magnitudes que vienen referidas al ejercicio económico. Son, por lo tanto, efectivamente, ratios que miden aspectos de la gestión económica, si bien distintos aspectos.

Los dos primeros son ratios de "rendimiento" -según la terminología generalmente utilizada- que cuantifican en que medida los ingresos realmente obtenidos han servido para la generación, en el primer caso de excedentes netos y, en el segundo, además para hacer frente a las obligaciones financieras.

Los valores que toman estas dos relaciones pueden ser obtenidos: el primero, directamente de la tabla de la cuenta de resultados siendo, para cada agrupación empresarial, el quinto dato de la columna "beneficio neto"; y el segundo, indirectamente, sumando el dato al que acabamos de referirnos con el quinto dato de la misma tabla en la columna "gastos financieros" -como puede comprobarse de la metodología en la que se explica tanto el significado como la obtención de cada dato en aquella tabla y del encabezamiento de la misma-, sin necesidad de realizar ninguna operación más, ya que tanto allí como aquí la expresión es la misma, en tantos por ciento (12).

El ratio:

$$\frac{\text{inversión en activo fijo}}{\text{ventas netas}}$$

proporciona una medida de la dinámica de incremento o

(12) Véase el capítulo 32., "Cuenta de resultados antes de la distribución de beneficios".

decremento de la capacidad productiva habida en el período considerado como consecuencia del nivel de ingresos obtenido en el mismo.

Aunque los ingresos no son el único factor que explican la formación de capital económico sólido, en tanto que el tamaño de la estructura sólida debe ser el adecuado para alcanzar un nivel de producción suficiente que satisfaga la demanda, la cifra de ingresos obtenida en un período es una magnitud, dependiente de la demanda, que debe servir para explicar los ajustes necesarios de la estructura sólida que permitan alcanzar aquel objetivo.

Con todo, aunque la inflación y las propias políticas comerciales, que condicionan las cifras de ingresos, pueden desvirtuar el significado de este ratio, la relación proporciona una medida bastante aproximada de ajuste a la presión de la demanda.

El ratio:

$$\frac{\text{amortizaciones}}{\text{activo fijo}}$$

proporciona una medida del grado de mantenimiento de la capacidad productiva, concretamente la política de amortizaciones habida en el ejercicio considerado.

2. Metodología.

2.1. Datos específicos.

Independientemente de la "Inversión en activo fijo" que fué analizada en el apartado correspondiente del capítulo dedicado al análisis de los ratios financieros (13), utilizamos, en algunos ratios económicos, dos magnitudes que no habían sido comentadas.

El activo total neto y el activo fijo neto obtenidos al restar de, respectivamente, el activo total bruto y el activo fijo bruto, los fondos de amortización acumulada dotados hasta el momento a que vienen referidos aquéllos. Cabe hablar, por tanto, de cada uno de estos dos conceptos en términos brutos y netos.

Estos valores han sido obtenidos, como datos complementarios a los de la estructura económica y financiera, en cada una de las empresas del estudio y en cada uno de los colectivos empresariales establecidos, con el objeto de emplearlos en los ratios a que hemos hecho referencia más arriba.

---

(13) Véase el capítulo 33., "Ratos financieros", concretamente el punto 2.1., "Datos específicos".

2.2. Datos presentados.

Hemos obtenido para cada colectivo empresarial, y, para cada ratio, el valor medio y los valores máximo y mínimo detectados, siguiendo el mismo procedimiento, con los mismos objetivos y propiedades, que veíamos en el apartado de los datos presentados del capítulo "Ratios financieros" (14).

- Caso particular.

Hemos detectado algunas empresas en las que el valor que toma el ratio:

$$\frac{\text{ventas netas}}{\text{activo circulante}}$$

carece de sentido en los casos en los que el denominador es nulo.

De esta forma, si la agrupación empresarial contiene un pequeño número de empresas que no permite detectar otro máximo mayor que el valor medio, hemos considerado que no existe "valor máximo observado" ya que, aunque matemáticamente era posible encontrarlo, y se cumpliría la propie-

(14) Véase Ibíd., concretamente el punto 2.2., "Datos presentados".

dad de desigualdad del intervalo de variación del valor medio, económicamente no tendría sentido. Sin embargo, cuando ha sido posible encontrar otro valor máximo, independientemente del de la empresa en la que su activo circulante es nulo, hemos destacado aquel valor con el fin de proporcionar el intervalo de variación de aquel ratio.

2.3. Disposición de los datos.

Los valores máximos, medios y mínimos de los "ratios económicos", para cada agrupación empresarial, se ofrecen en la tabla siguiente:

- la misma línea,
- el mismo modelo,
- los mismos criterios de:
  - a) agrupación de valores,
  - b) definición de expresión de los ratios,
  - c) identificación de:
    - 1) agrupación de ratios,
    - 2) componentes de cada ratio,
    - 3) la tabla,
  - d) repetición de cabeceras,
- los mismos objetivos y
- las mismas razones que veíamos para los "ratios financieros",

en el capítulo correspondiente, y en el apartado "Disposi-

ción de los datos" (15).

Si bien, en este caso, el indicador numérico a que nos referimos allí, toma el valor 4.

NOTA: Las agrupaciones empresariales que contienen empresas cuya actividad haya comenzado en el ejercicio 1.977 han sido identificadas con un asterisco.

---

(15) Véase Ibíd., concretamente el punto 2.3., "Disposición de los datos".

3. Análisis.

3.1. Total empresas y agrupación por tipo de empresas.

Total empresas.

- Estructura económica.

En el análisis de este grupo de ratios se observa que la estructura económica de las empresas del estudio(■) está compuesta, por término medio, a partes iguales por inmovilizado y por activo circulante y que su financiación es correcta y el fondo de rotación o de maniobra es, por término medio, positivo. Por otra parte, estas empresas se presentan, por término medio, independientes del exterior para la financiación del inmovilizado.

- Gestión productiva.

El volumen de ventas netas del ejercicio del conjunto de las empresas del estudio(■) ha sido, por término medio, casi tan importante como el del total de los recursos financieros y más de una vez y media del volumen de los recursos que no proceden del endeudamiento; el inmovilizado neto ha "rotado": más de dos veces y media y todo esto ha ocurrido con un margen medio comercial del 6 por ciento.

- Gestión económica.

El nivel de rendimiento del conjunto de las empresas del estudio(*) puede, por término medio, calificarse de satisfactorio y se observa, por otra parte, que la parte de los ingresos que se ha convertido en excedentes netos positivos es, por término medio, muy similar -si bien superior- a la que de aquellos se han destinado a hacer frente a las obligaciones financieras.

En otro orden de cosas, la inversión en inmovilizado del ejercicio ha sido, por término medio, un 13,30 por ciento de las ventas netas del mismo y, por otra parte, la política de amortizaciones se resume en el hecho de que, por término medio, sólo el 7,72 por ciento del inmovilizado bruto se ha considerado depreciado.

Agrupación por tipo de empresa.

- Estructura económica.

La composición del capital económico se presenta, por término medio, claramente diferente entre las cooperativas(*) y las Sociedades Anónimas Laborales; mientras que en las primeras empresas(*) el 48 por ciento del activo tiene la consideración de circulante, en las segundas este tipo de activo sólo alcanza el 17 por ciento del total.

Sin embargo, ambos tipos de empresas poseen, por término medio, un fondo de rotación positivo mientras que muestran una clara diferencia por lo que se refiere al grado de dependencia de los capitales ajenos para la financiación del inmovilizado; en efecto, mientras que las cooperativas(*) lo financian en su totalidad con recursos propios, en las Sociedades Anónimas Laborales estos representan, por término medio, la mitad del valor de la estructura sólida.

- Gestión productiva.

La rotación tanto del activo fijo y total, en términos brutos, como del inmovilizado neto ha sido, por término medio, mayor en las cooperativas(*) que en las Sociedades Anónimas Laborales y lo contrario ha ocurrido con el activo total neto, circulante, y los recursos propios manifestándose, en estos dos últimos elementos, una gran diferencia a favor de las Sociedades Anónimas Laborales.

Por último, mientras que las Sociedades Anónimas Laborales han sido deficitarias, las cooperativas(*) han trabajado con un margen medio comercial próximo al 7 por ciento.

- Gestión económica.

El rendimiento de las ventas del ejercicio ha sido diferente para los dos tipos de empresas considerados; mientras que en las Sociedades Anónimas Laborales los ingresos no han sido, por término medio, suficientes para generar beneficios -aún con un volumen de gastos financieros pequeño en relación con los ingresos conseguidos-, los rendimientos de las cooperativas(■) se presentan, por término medio, muy parecidos a los del conjunto de las empresas del estudio.

Por otra parte, mientras que el porcentaje de los ingresos del ejercicio que explica la inversión en inmovilizado del período es, por término medio, mayor en las cooperativas(■), la política de amortizaciones es, por término medio, más intensiva en las Sociedades Anónimas Laborales.

Tabla 4E - Hoja 1

Ratios económicos { (Valor máximo observado) / Valor medio / (Valor mínimo observado) } a 31-XII-1.977

"Tipo de empresa" (Número de empresas) (Porcentaje sobre "Total empresas")	Estructura económica (Tantos por uno)			Gestión productiva (Tantos por uno)							Gestión económica (Tantos por ciento)			
	Activo circulante / Activo total bruto	Activo fijo bruto / Recursos permanentes	Activo fijo bruto / Recursos propios	Ventas netas / Activo total bruto	Ventas netas / Activo total neto	Ventas netas / Activo fijo bruto	Ventas netas / Activo fijo neto	Ventas netas / Activo circulante	Ventas netas / Recursos propios	Ventas netas / Gastos totales	Beneficio neto / Ventas netas	Beneficio neto y Gastos financ. / Ventas netas	Inversión en Activ. fijo / Ventas netas	Amortizaciones / Activo fijo bruto
SOCIEDAD ANONIMA LABORAL	(0,27)	(1,04)	(2,41)	(0,95)	(1,39)	(1,18)	(2,14)	(10,12)	(2,35)	(1,04)	(3,91)	(4,42)	(15,18)	(9,75)
3 empresas	0,17	0,93	2,07	0,89	1,27	1,08	1,67	5,21	2,24	0,97	-3,14	-0,43	12,36	8,62
2,97 %	(0,09)	(0,80)	(1,99)	(0,70)	(0,81)	(0,95)	(1,18)	(2,63)	(2,14)	(0,90)	(-10,87)	(-4,42)	(8,70)	(5,42)
COOPERATIVA DE PRODUCCION INDUSTRIAL	(0,90)	(1,46)	(10,53)	(6,70)	(6,70)	(14,76)	(23,68)	(256,13)	(20,00)	(1,78)	(43,75)	(44,31)	(365,50)	(39,34)
98 empresas (1)	0,48	0,69	0,92	0,91	1,06	1,74	2,39	1,89	1,60	1,07	6,39	11,78	17,11	7,15
97,08 %	(0,00)	(0,19)	(0,19)	(0,24)	(0,24)	(0,27)	(0,27)	(0,69)	(0,45)	(0,89)	(-19,85)	(-8,89)	(-5,87)	(0,00)
TOTAL EMPRESAS	(0,90)	(1,46)	(10,53)	(6,70)	(6,70)	(14,76)	(23,68)	(256,13)	(20,00)	(1,78)	(43,75)	(44,31)	(365,50)	(39,34)
101 empresas (1)	0,50	0,66	0,89	0,91	1,06	1,81	2,57	1,81	1,62	1,06	6,01	11,29	13,30	7,72
100,00 %	(0,00)	(0,19)	(0,19)	(0,24)	(0,24)	(0,27)	(0,27)	(0,69)	(0,45)	(0,89)	(-19,85)	(-8,89)	(-5,87)	(0,00)

(1) Ver tabla de "Empresas que comienzan su actividad en 1.977".

3.2. Agrupación sectorial.

- Estructura económica.

Tan sólo el sector Maquinaria, aparatos y artículos eléctricos y el subsector Industrias y productos del cuero -que incluye a una sola empresa- son las agrupaciones por actividad en las que, el activo circulante representa, por término medio, más de la mitad del activo total. El resto de las agrupaciones empresariales presentan una estructura económica en la que el inmovilizado representa, por término medio, más de la mitad de la estructura económica, destacándose el sector de Transporte(*) -incluyendo sus dos subsectores-, los subsectores de Alimentación(*), Papel y editoriales -incluyendo a sus dos subsectores-, y Vidrio, cerámica y artesanía, en los que el circulante tiene, por término medio, un peso inferior al 20 por ciento del activo total.

En otro orden de cosas, con excepción del sector Derivados químicos y de los subsectores: Papel y editoriales -incluyendo a sus dos subsectores- y Transporte de mercancías(*), en el resto de las agrupaciones empresariales por actividad parte del circulante está, por término medio, financiado con recursos de carácter permanente; cabe destacar a Madera y muebles(*) -así como los dos subsectores que la componen- y a Maquinaria, aparatos y artículos

eléctricos por ser los sectores en los que incluso los recursos propios son, por término medio, suficientes para financiar no sólo la estructura sólida sino, en parte, el activo circulante.

- Gestión productiva.

El análisis de los ratios de rotación del activo total y de los recursos propios pone de manifiesto que, en general, los grupos de empresas con actividades preferentemente dedicadas a la producción de bienes de consumo son los que han conseguido mayores rotaciones de todos los elementos analizados; si bien, los sectores de Transporte, Derivados químicos, Construcción(*), Madera y muebles(*) y algunos subgrupos como Material de transporte y Productos metálicos se presentan ,asimismo, con un número de rotaciones, a través de las ventas netas, de los recursos propios que oscilan, por término medio, entre valores próximos a 2 y superiores a 2,7.

El análisis de las rotaciones de activo circulante presenta, para algunos grupos valores excesivamente altos; son grupos de empresas que disponen, por término medio, de un pequeño volumen de circulante, como son los subsubsectores de Papel y editoriales y el subsector de Vidrio, cerámica y artesanía. De esta forma, se hace conveniente,

a efectos de conseguir mayor homogeneidad analizar la rotación del inmovilizado bruto y así, haciendo excepción de Industrias y productos del cuero -que incluye a una sola empresa y presenta un número de rotaciones del inmovilizado bruto próximo a 7- y del subsubsector Maquinaria mecánica -en el que este componente de la estructura económica no llega a renovarse en el ejercicio-, en el resto de los grupos de empresas por actividad el volumen de las ventas netas del ejercicio es, por término medio, superior al valor del inmovilizado bruto llegando a ser, por término medio, más de dos veces superior en los sectores que precisan estar más mecanizados, si bien no existe una definida correlación entre actividades artesanales o mecanizadas y velocidad de rotación del inmovilizado bruto.

Por último, con excepción de Imprenta, editoriales y afines y de Transporte de viajeros -que han sido grupos, por término medio, deficitarios-, el margen medio comercial ha oscilado, de unos grupos a otros, entre un 3 por ciento en Vidrio, cerámica y artesanía y Construcción(*), y valores próximos al 15 por ciento en Auxiliar de la construcción(*) y Transporte de mercancías(*), si bien en la mayor parte de los grupos el margen comercial ha oscilado, por término medio, entre el 5 y el 9 por ciento.

- Gestión económica.

El análisis de los ratios de rendimiento de los ingresos del período, tanto por lo que se refiere sólo a los excedentes netos como a éstos y a los gastos financieros, pone de manifiesto que el sector Auxiliar de la construcción(■), incluyendo a sus dos subsectores, así como el subsector Transporte de mercancías(■) -que incluye a una sola empresa- y el sector Derivados químicos son los grupos de empresas con las mayores tasas medias de rendimiento con valores, por término medio, superiores a la media del total, mientras que -con excepción del subsubsector Imprenta, editoriales y afines y del subsector Transporte de viajeros, y, de aquí, también el sector Transporte, que se presentan con valores de los ratios medios, por término medio, negativos- el subsector Vidrio, cerámica y artesanía y el sector Construcción(■) son los de menor rendimiento medio. El resto de las agrupaciones presentan unos rendimientos, por término medio, parecidos a los del total de empresas, si bien cabe señalar, como excepción, al subsector Productos metálicos en el que la tasa de rendimiento de beneficios netos y de gastos financieros se presenta, por término medio, superior al doble de la tasa de rendimiento de los beneficios netos.

Por otra parte, los sectores Auxiliar de la construción(■), incluyendo a sus dos subsectores, Construcciones

mecánicas, incluyendo a todos sus subsectores y subsubsectores y Derivados químicos, así como el subsector Transporte de mercancías(*), son las agrupaciones de empresas por actividad en las que se ha producido una mayor dinámica de crecimiento de inmovilizado como consecuencia del volumen de ingresos alcanzados en el ejercicio considerado; en todos ellos, el ratio que lo mide toma valores, por término medio, superiores a la media del conjunto de las empresas del estudio.

Por último, las políticas de amortización se presentan, por término medio, muy bajas en todos los grupos; tan sólo el sector Maquinaria, aparatos y artículos eléctricos y los subsectores Productos minerales no metálicos y Transporte de viajeros han dotado tasas medias de amortización superiores al 9 y medio por ciento del valor del inmovilizado bruto.

Ratios económicos { (Valor máximo observado) / Valor medio / (Valor mínimo observado) } a 31-XII-1.977

"Sectores" (Número de empresas) (Porcentaje sobre "Total empresas")	Estructura económica (Tantos por uno): Activo circulante / Activo total bruto	Activo fijo bruto / Recursos permanentes	Activo fijo bruto / Recursos propios	Gestión productiva (Tantos por uno): Ventas netas / Activo total bruto	Ventas netas / Activo total neto	Ventas netas / Activo fijo bruto	Ventas netas / Activo fijo neto	Ventas netas / Activo circulante	Ventas netas / Recursos propios	Ventas netas / Gastos totales	Gestión económica (Tantos por ciento): Beneficio neto / Ventas netas	Beneficio neto y Gastos financ. / Ventas netas	Inversión en Activo fijo / Ventas netas	Amortizaciones / Activo fijo bruto
AUXILIAR DE LA CONSTRUCCION	(0,67)	(1,21)	(1,80)	(1,64)	(1,64)	(3,90)	(4,40)	(75,00)	(2,23)	(1,31)	(24,00)	(30,67)	(70,44)	(28,40)
9 empresas (1)	0,30	0,79	1,06	0,81	0,93	1,15	1,40	2,74	1,22	1,17	14,13	18,87	19,31	9,59
8,91 %	(0,00)	(0,36)	(0,42)	(0,32)	(0,35)	(0,59)	(0,70)	(0,69)	(0,62)	(1,02)	(2,32)	(12,09)	(-0,27)	(0,00)
MADERA Y CORCHO	(0,67)	(0,85)	(1,27)	(1,64)	(1,64)	(3,90)	(4,40)	(4,57)	(2,23)	(1,22)	(18,02)	(25,17)	(70,44)	(7,67)
4 empresas (1)	0,42	0,63	0,97	0,69	0,73	1,19	1,34	1,62	1,15	1,16	13,58	18,09	31,53	0,06
3,96 %	(0,18)	(0,36)	(0,42)	(0,32)	(0,35)	(0,59)	(0,70)	(0,69)	(0,62)	(1,13)	(11,59)	(12,53)	(6,79)	(0,00)
PRODUCTOS MINERALES NO METALICOS	(0,39)	(1,21)	(1,80)	(1,12)	(1,27)	(1,72)	(2,41)	(75,00)	(1,54)	(1,31)	(24,00)	(30,67)	(58,03)	(28,40)
5 empresas (1)	0,23	0,88	1,10	0,88	1,05	1,14	1,43	3,87	1,26	1,17	14,37	19,20	14,13	11,01
4,95 %	(0,00)	(0,79)	(0,79)	(0,56)	(0,79)	(0,75)	(0,82)	(1,67)	(1,15)	(1,02)	(2,32)	(12,09)	(-0,27)	(5,00)
BIENES DE CONSUMO	(0,77)	(1,38)	(6,00)	(5,33)	(5,71)	(9,00)	(10,67)	(256,13)	(20,00)	(1,78)	(43,75)	(44,31)	(365,50)	(29,18)
46 empresas (1)	0,40	0,80	1,04	1,20	1,40	2,00	2,63	2,99	2,09	1,08	7,11	11,81	8,24	6,13
45,94 %	(0,00)	(0,28)	(0,39)	(0,24)	(0,24)	(0,27)	(0,27)	(0,97)	(0,50)	(0,97)	(-19,85)	(-8,04)	(0,00)	(0,00)
ALIMENTACION	(0,53)	(1,00)	(2,20)	(4,23)	(4,23)	(9,00)	(9,00)	(31,70)	(8,00)	(1,15)	(12,87)	(14,93)	(12,89)	(0,00)
4 empresas (1)	0,10	0,99	1,39	2,33	2,59	2,59	2,92	22,72	3,59	1,07	6,82	9,02	11,74	0,00
3,96 %	(0,00)	(0,89)	(0,89)	(1,71)	(1,83)	(1,71)	(1,83)	(8,00)	(2,00)	(1,00)	(0,00)	(3,00)	(10,96)	(0,00)
CALZADO Y VESTIDO	(0,48)	(1,00)	(6,00)	(2,22)	(2,24)	(3,33)	(5,96)	(8,00)	(20,00)	(1,78)	(43,75)	(44,17)	(34,48)	(29,18)
14 empresas (1)	0,29	0,76	1,18	1,60	1,78	2,25	2,62	5,54	2,66	1,10	8,71	9,53	11,68	5,04
13,86 %	(0,21)	(0,54)	(0,58)	(0,43)	(0,43)	(0,75)	(0,75)	(0,97)	(0,50)	(0,98)	(-19,85)	(-8,04)	(0,00)	(0,00)

(1) Ver tabla de "Empresas que comienzan su actividad en 1.977".

... / ...

Tabla 4S - Hoja 2

Ratios económicos — (Valor máximo observado) / Valor medio / (Valor mínimo observado) — a 31-XII-1.977

"Sectores" (Número de empresas) (Porcentaje sobre "Total empresas")	Estructura económica (Tantos por uno): Activo circulante / Activo total bruto	Activo fijo bruto / Recursos permanentes	Activo fijo bruto / Recursos propios	Gestión productiva (Tantos por uno): Ventas netas / Activo total bruto	Ventas netas / Activo total neto	Ventas netas / Activo fijo bruto	Ventas netas / Activo fijo neto	Ventas netas / Activo circulante	Ventas netas / Recursos propios	Ventas netas / Gastos totales	Gestión económica (Tantos por ciento): Beneficio neto / Ventas netas	Beneficio neto y Gastos financ. / Ventas netas	Inversión en Activo fijo / Ventas netas	Amortizaciones / Activo fijo bruto
INDUSTRIAS Y PRODUCTOS DEL CUERO	(0,77)	(0,28)	(0,39)	(1,55)	(1,68)	(6,86)	(10,67)	(2,00)	(2,65)	(1,08)	(7,50)	(10,00)	(3,12)	(5,23)
1 empresa	0,77	0,28	0,39	1,55	1,68	6,86	10,67	2,00	2,65	1,08	7,50	10,00	3,12	5,23
0,99 %	(0,77)	(0,28)	(0,39)	(1,55)	(1,68)	(6,86)	(10,67)	(2,00)	(2,65)	(1,08)	(7,50)	(10,00)	(3,12)	(5,23)
MUEBLES Y AUXILIARES	(0,74)	(1,12)	(3,02)	(2,68)	(3,01)	(4,41)	(8,20)	(81,32)	(8,36)	(1,57)	(36,23)	(44,31)	(365,50)	(10,57)
20 empresas (1)	0,44	0,78	0,99	1,09	1,29	1,94	2,66	2,49	1,93	1,08	7,09	12,94	7,81	6,83
19,80 %	(0,03)	(0,28)	(0,71)	(0,24)	(0,24)	(0,27)	(0,27)	(1,03)	(0,68)	(1,00)	(0,00)	(0,00)	(0,76)	(0,00)
PAPEL Y EDITORIALES	(0,01)	(1,38)	(2,11)	(3,72)	(3,93)	(3,72)	(3,93)	(256,13)	(7,86)	(1,08)	(7,80)	(11,25)	(3,53)	(5,43)
4 empresas	0,01	1,24	1,55	1,18	1,48	1,19	1,49	168,22	1,84	1,06	5,58	8,12	3,33	4,94
3,96 %	(0,00)	(1,09)	(1,31)	(0,96)	(1,23)	(0,97)	(1,24)	(127,81)	(1,50)	(0,97)	(-2,81)	(-2,81)	(1,77)	(3,21)
PAPEL Y SUS PRODUCTOS	(0,01)	(1,23)	(1,54)	(1,93)	(2,20)	(1,95)	(2,22)	(256,13)	(2,55)	(1,08)	(7,80)	(11,25)	(3,53)	(4,95)
2 empresas	0,01	1,23	1,54	0,99	1,26	1,00	1,27	131,57	1,54	1,08	7,38	10,64	3,43	4,90
1,98 %	(0,00)	(1,09)	(1,31)	(0,96)	(1,23)	(0,97)	(1,24)	(127,81)	(1,50)	(1,00)	(0,39)	(0,39)	(1,77)	(3,21)
IMPRENTA, EDITORIALES Y AFINES	(0,00)	(1,38)	(2,11)	(3,72)	(3,93)	(3,72)	(3,93)	-	(7,86)	(1,00)	(0,15)	(0,15)	(3,03)	(5,43)
2 empresas	0,00	1,38	1,74	3,60	3,93	3,60	3,93	-	6,26	0,99	-0,90	-0,90	2,98	5,43
1,98 %	(0,00)	(1,38)	(1,59)	(3,54)	(3,93)	(3,54)	(3,93)	-	(5,64)	(0,97)	(-2,81)	(-2,81)	(2,88)	(5,43)
VIDRIO, CERAMICA Y ARTESANIA	(0,05)	(1,03)	(1,44)	(5,33)	(5,71)	(5,33)	(5,71)	-	(6,90)	(1,03)	(3,25)	(5,32)	(75,13)	(4,03)
3 empresas	0,05	1,03	1,44	1,53	1,74	1,60	1,84	34,04	2,30	1,03	3,19	5,15	4,50	4,01
2,97 %	(0,00)	(1,00)	(1,00)	(0,89)	(0,89)	(0,89)	(0,89)	(31,33)	(0,89)	(1,00)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(0,00)

(1) Ver tabla de "Empresas que comienzan su actividad en 1.977".

(-) Este dato no se ha obtenido porque el denominador de la relación toma el valor cero.

... / ...

... / ...

Tabla 4 S - Hoja 3

Ratios económicos { (Valor máximo observado) / Valor medio / (Valor mínimo observado) } a 31-XII-1.977

"Sectores" (Número de empresas) (Porcentaje sobre "Total empresas")	Estructura económica (Tantos por uno): Activo circulante / Activo total bruto	Activo fijo bruto / Recursos permanentes	Activo fijo bruto / Recursos propios	Gestión productiva (Tantos por uno): Ventas netas / Activo total bruto	Ventas netas / Activo total neto	Ventas netas / Activo fijo bruto	Ventas netas / Activo fijo neto	Ventas netas / Activo circulante	Ventas netas / Recursos propios	Ventas netas / Gastos totales	Gestión económica (Tantos por ciento): Beneficio neto / Ventas netas	Beneficio neto y Gastos financ. / Ventas netas	Inversión en Activo fijo / Ventas netas	Amortizaciones / Activo fijo bruto
CONSTRUCCION	(0,75)	(1,07)	(1,78)	(6,70)	(6,70)	(14,36)	(23,68)	(22,30)	(10,31)	(1,37)	(26,99)	(26,99)	(22,73)	(39,34)
10 empresas (1)	0,37	0,86	1,74	0,84	0,87	1,33	1,39	2,30	2,31	1,03	2,91	4,77	6,73	1,15
9,90 %	(0,27)	(0,27)	(0,27)	(0,47)	(0,49)	(0,79)	(0,83)	(0,83)	(0,93)	(1,00)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(0,00)
CONSTRUCCIONES MECANICAS	(0,68)	(1,46)	(2,84)	(2,09)	(2,16)	(4,22)	(7,10)	(23,34)	(5,16)	(1,35)	(25,77)	(27,76)	(160,26)	(32,56)
20 empresas	0,35	0,87	1,16	0,80	0,94	1,24	1,61	2,27	1,44	1,07	6,49	11,37	28,47	6,47
18,80 %	(0,00)	(0,36)	(0,68)	(0,37)	(0,46)	(0,49)	(0,62)	(0,93)	(0,45)	(0,89)	(-12,33)	(-8,89)	(-5,87)	(0,38)
MAQUINARIA Y BIENES DE EQUIPO	(0,59)	(1,46)	(2,84)	(2,09)	(2,16)	(4,22)	(7,10)	(23,34)	(5,16)	(1,35)	(25,77)	(27,76)	(160,26)	(32,56)
14 empresas	0,33	0,90	1,13	0,82	0,96	1,22	1,57	2,48	1,38	1,07	6,79	11,01	26,63	6,17
13,86 %	(0,00)	(0,36)	(0,68)	(0,37)	(0,46)	(0,49)	(0,62)	(0,93)	(0,45)	(0,93)	(-7,69)	(1,64)	(-5,87)	(1,15)
MAQUINARIA MECANICA	(0,48)	(1,13)	(2,84)	(1,22)	(1,85)	(2,36)	(7,10)	(3,20)	(2,42)	(1,23)	(18,81)	(23,77)	(160,26)	(14,91)
6 empresas	0,22	0,91	1,09	0,52	0,62	0,67	0,85	2,36	0,74	1,09	8,05	14,11	56,54	6,10
5,94 %	(0,00)	(0,68)	(0,84)	(0,37)	(0,46)	(0,49)	(0,62)	(1,58)	(0,45)	(0,93)	(-7,69)	(1,64)	(-5,87)	(4,48)
MATERIAL DE TRANSPORTE	(0,59)	(1,46)	(2,24)	(2,09)	(2,16)	(4,22)	(6,26)	(23,34)	(5,16)	(1,35)	(25,77)	(27,76)	(40,31)	(32,56)
8 empresas	0,47	0,86	1,22	1,19	1,38	2,24	2,98	2,56	2,72	1,06	6,08	9,26	9,78	6,28
7,92 %	(0,09)	(0,36)	(0,68)	(0,91)	(0,50)	(1,01)	(1,10)	(0,93)	(0,71)	(1,00)	(-2,61)	(3,09)	(2,36)	(1,15)

(1) Ver tabla de "Empresas que comienzan su actividad en 1.977".

... / ...

... / ...

Ratios económicos { (Valor máximo observado) / Valor medio / (Valor mínimo observado) } a 31-XII-1.977

"Sectores" (Número de empresas) (Porcentaje sobre "Total empresas")	Estructura económica (Tantos por uno)			Gestión productiva (Tantos por uno)							Gestión económica (Tantos por ciento)			
	Activo circulante / Activo total bruto	Activo fijo bruto / Recursos permanentes	Activo fijo bruto / Recursos propios	Ventas netas / Activo total bruto	Ventas netas / Activo total neto	Ventas netas / Activo fijo bruto	Ventas netas / Activo fijo neto	Ventas netas / Activo circulante	Ventas netas / Recursos propios	Ventas netas / Gastos totales	Beneficio neto / Ventas netas	Beneficio neto y Gastos financ. / Ventas netas	Inversión en Activo fijo / Ventas netas	Amortizaciones / Activo fijo bruto
PRODUCTOS METALICOS	(0,68)	(0,96)	(2,20)	(1,33)	(1,57)	(3,06)	(4,69)	(5,02)	(4,54)	(1,15)	(13,01)	(25,78)	(20,96)	(18,18)
6 empresas	0,47	0,77	1,37	0,74	0,86	1,38	1,87	1,59	1,89	1,05	4,95	13,28	12,83	8,25
5,94 %	(0,14)	(0,56)	(0,74)	(0,59)	(0,69)	(0,79)	(0,81)	(0,97)	(1,24)	(0,89)	(-12,33)	(-8,89)	(3,30)	(0,38)
MADERA Y MUEBLES	(0,74)	(1,12)	(3,02)	(2,68)	(3,01)	(4,41)	(8,20)	(81,32)	(8,36)	(1,57)	(36,23)	(44,31)	(365,50)	(10,57)
24 empresas (1)	0,44	0,78	0,99	1,07	1,26	1,91	2,58	2,45	1,89	1,08	7,28	13,09	8,54	6,79
23,76 %	(0,03)	(0,28)	(0,42)	(0,24)	(0,24)	(0,27)	(0,27)	(0,69)	(0,62)	(1,00)	(0,00)	(0,00)	(0,76)	(0,00)
MAQUINARIA, APARATOS Y ARTICULOS ELECTRICOS	(0,90)	(1,00)	(1,81)	(4,92)	(5,59)	(14,76)	(16,89)	(8,59)	(7,60)	(1,37)	(27,00)	(27,54)	(55,55)	(11,31)
9 empresas	0,60	0,53	0,67	0,90	1,06	2,26	3,69	1,49	1,52	1,07	6,33	12,35	10,59	9,55
8,91 %	(0,24)	(0,19)	(0,19)	(0,79)	(0,83)	(1,14)	(1,20)	(1,11)	(0,87)	(1,01)	(0,89)	(1,54)	(1,34)	(0,96)
DERIVADOS QUIMICOS	(0,32)	(1,04)	(10,53)	(0,97)	(1,08)	(1,42)	(1,67)	(5,89)	(9,82)	(1,13)	(11,65)	(18,50)	(34,55)	(6,16)
2 empresas	0,31	1,02	1,59	0,96	1,07	1,40	1,64	3,10	2,23	1,13	11,41	17,87	33,84	5,97
1,98 %	(0,14)	(1,02)	(1,55)	(0,80)	(0,80)	(0,93)	(0,93)	(3,06)	(2,19)	(1,00)	(0,00)	(4,46)	(0,00)	(0,00)
TEXTILES	(0,30)	(0,81)	(1,18)	(1,49)	(1,79)	(2,05)	(2,65)	(5,51)	(2,41)	(1,07)	(6,98)	(7,54)	(1,86)	(9,52)
1 empresa	0,30	0,81	1,18	1,49	1,79	2,05	2,65	5,51	2,41	1,07	6,98	7,54	1,86	9,52
0,99 %	(0,30)	(0,81)	(1,18)	(1,49)	(1,79)	(2,05)	(2,65)	(5,51)	(2,41)	(1,07)	(6,98)	(7,54)	(1,86)	(9,52)

(1) Ver tabla de "Empresas que comienzan su actividad en 1.977".

... / ...

... / ...

Ratios económicos { (Valor máximo observado) / Valor medio / (Valor mínimo observado) } a 31-XII-1.977

Tabla 4S - Hoja 5

"Sectores" (Número de empresas) (Porcentaje sobre "Total empresas")	Estructura económica (Tantos por uno): Activo circulante / Activo total bruto	Activo fijo bruto / Recursos permanentes	Activo fijo bruto / Recursos propios	Gestión productiva (Tantos por uno): Ventas netas / Activo total bruto	Ventas netas / Activo total neto	Ventas netas / Activo fijo bruto	Ventas netas / Activo fijo neto	Ventas netas / Activo circulante	Ventas netas / Recursos propios	Ventas netas / Gastos totales	Gestión económica (Tantos por ciento): Beneficio neto / Ventas netas	Beneficio neto y Gastos financ. / Ventas netas	Inversión en Activo fijo / Ventas netas	Amortizaciones / Activo fijo bruto
TRANSPORTE	(0,27)	(1,04)	(2,41)	(2,15)	(2,34)	(3,49)	(3,98)	(54,25)	(2,35)	(1,14)	(12,29)	(12,39)	(28,67)	(12,49)
4 empresas (1)	0,17	0,93	2,07	0,90	1,27	1,08	1,68	5,22	2,24	0,97	-3,06	-0,37	12,45	8,63
3,96 %	(0,06)	(0,66)	(0,66)	(0,70)	(0,81)	(0,95)	(1,18)	(2,63)	(2,14)	(0,90)	(-10,87)	(-4,42)	(8,70)	(5,42)
TRANSPORTE VIAJEROS	(0,27)	(1,04)	(2,41)	(0,95)	(1,39)	(1,18)	(2,14)	(10,12)	(2,35)	(1,04)	(3,91)	(4,42)	(15,18)	(9,75)
3 empresas	0,17	0,93	2,07	0,89	1,27	1,08	1,67	5,21	2,24	0,97	-3,14	-0,43	12,36	8,62
2,97 %	(0,09)	(0,80)	(1,99)	(0,70)	(0,81)	(0,95)	(1,18)	(2,63)	(2,14)	(0,90)	(-10,87)	(-4,42)	(8,70)	(5,42)
TRANSPORTE MERCANCIAS	(0,06)	(1,04)	(1,04)	(2,15)	(2,34)	(3,49)	(3,98)	(54,25)	(2,30)	(1,14)	(12,29)	(12,39)	(28,67)	(12,49)
1 empresa (1)	0,06	1,04	1,04	2,15	2,34	3,49	3,98	54,25	2,30	1,14	12,29	12,39	28,67	12,49
0,99 %	(0,06)	(1,04)	(1,04)	(2,15)	(2,34)	(3,49)	(3,98)	(54,25)	(2,30)	(1,14)	(12,29)	(12,39)	(28,67)	(12,49)
TOTAL EMPRESAS	(0,90)	(1,46)	(10,53)	(6,70)	(6,70)	(14,76)	(23,68)	(256,13)	(20,00)	(1,78)	(43,76)	(44,31)	(365,50)	(39,34)
101 empresas (1)	0,50	0,66	0,89	0,91	1,06	1,81	2,57	1,81	1,62	1,06	6,01	11,29	13,30	7,72
100,00 %	(0,00)	(0,19)	(0,19)	(0,24)	(0,24)	(0,27)	(0,27)	(0,69)	(0,45)	(0,89)	(-19,85)	(-8,89)	(-5,87)	(0,00)

(1) Ver tabla de "Empresas que comienzan su actividad en 1.977".

3.3. Agrupación regional.

- Estructura económica.

Por lo que se refiere a la composición de la estructura económica cabe establecer una clara diferencia entre las agrupaciones de empresas de la región Castellano-Manchega y del País Vasco del resto de las agrupaciones regionales. En aquéllas, el activo circulante representa, por término medio, más de la mitad del total, mientras que en éstas la composición de la estructura económica se presenta de forma que el peso del inmovilizado en el total es, por término medio, superior al 50 por ciento, destacandose las agrupaciones de Baleares, Canarias y Rioja, en las que, por término medio, supera al 75 por ciento.

Por otra parte, la agrupación de empresas ubicadas tanto en Asturias como el País Vasco y Rioja son las únicas en las que los recursos que no proceden del endeudamiento son, por término medio, suficientes para financiar no sólo el inmovilizado; sin embargo, con excepción de la agrupación de Canarias, para el resto, el volumen de los recursos de carácter permanente es suficiente, por término medio, para financiar incluso parte del activo circulante.

- Gestión productiva.

En el número de rotaciones, a través de las ventas netas del ejercicio, del activo total -y por lo tanto del volumen total de recursos financieros utilizados-, si bien se produce una cierta homogeneidad entre los grupos de empresas por regiones, cabe destacar, por una parte, a Galicia(*), en la que se alcanza el mayor valor, por término medio, -1,98- y, por otra a Baleares, Castilla y León(*), Madrid(*), Navarra y el País Vasco en las que sus empresas no han conseguido, por término medio, renovar en el ejercicio el conjunto de recursos financieros de que disponen. Por lo que se refiere a los recursos que no proceden del endeudamiento, los extremos se presentan por una parte en Galicia(*) -en donde, por término medio, se han producido más de siete renovaciones- y, por otra, en Navarra, País Vasco y Rioja en donde los recursos propios no se han llegado, por término medio, a renovar, a través de las ventas netas del ejercicio, siquiera dos veces como ha sido, por regla general, la norma en el resto de los grupos de empresas por regiones.

En el análisis de la gestión productiva del inmovilizado bruto se destacan, nuevamente, Galicia(*) -con más de tres renovaciones, por término medio, en el ejercicio-, y, por otro lado, Navarra, en donde el inmovilizado bruto ha rotado a través de las ventas del ejercicio, por término

medio, una sola vez. En general, los grupos de empresas por regiones han conseguido rotaciones medias de sus inmovilizados brutos que oscilan entre los valores 1,4 y 2,6.

Por lo que se refiere a los márgenes comerciales se produce una relativa heterogeneidad de unos grupos empresariales por regiones a otros; así, exceptuando Baleares -que incluye a una sola empresa deficitaria-, Navarra se presente con un margen medio de un 1 por ciento. Con un dos por ciento, por término medio, se muestran Canarias, Galicia(*) y Madrid(*) y, por otro lado, Extremadura(*) y Rioja han establecido márgenes comerciales medios superiores a los 10 puntos. En el resto de los grupos los márgenes oscilan, con una cierta dispersión entre éstos que hemos señalado.

- Gestión económica.

Extremadura(*) y Rioja son las agrupaciones de empresas en las que el rendimiento del ejercicio se presenta, por término medio, más alto, tanto por lo que se refiere a la suma de gastos financieros y beneficios netos como tan sólo a estos últimos. En el lado opuesto, y sin considerar a Baleares -con una sola empresa deficitaria-, Canarias, Galicia(*) y Navarra son los grupos de empresas por regiones en las que el rendimiento de los ingresos del período han sido más bajos; cabe destacar a la última agru-

pación citada por ser la única en la que su tasa de rendimiento total (beneficios netos y gastos financieros) es, por término medio, superior al doble de su tasa neta de rendimiento (beneficios netos).

Por lo que se refiere a la dinámica de crecimiento del inmovilizado que es explicado por los ingresos -exceptuando la agrupación de Asturias que se presenta, por término medio, aproximadamente, cuatro veces menor que la media y Extremadura que se presenta, por término medio, aproximadamente, en la mitad de la media-, Andalucía(*), Castilla y León(*) y Navarra se presentan con unas tasas que pueden calificarse de muy altas, siendo mayor en esta última región. El resto de los grupos de empresas por regiones presentan, por término medio, unas tasas de crecimiento próximas a la media del total de empresas.

Por último, las tasas de amortizaciones son, por término medio, bajas en todas las agrupaciones regionales pero se presentan, por término medio, muy pequeñas en los grupos de empresas de las regiones: Castellano-Manchega, Castilla y León(*), Extremadura(*), Galicia(*), Madrid(*), País Valenciano(*) y Rioja, en donde son inferiores al 5 por ciento del inmovilizado bruto; si bien casi todas ellas incluyen empresas que han comenzado su actividad en el ejercicio considerado.

Tabla 4G - Hoja 1

Ratios económicos { (Valor máximo observado) / Valor medio / (Valor mínimo observado) } a 31-XII-1.977

"Regiones" (Número de empresas) (Porcentaje sobre "Total empresas")	Estructura económica (Tantos por uno): Activo circulante / Activo total bruto	Activo fijo bruto / Recursos permanentes	Activo fijo bruto / Recursos propios	Gestión productiva (Tantos por uno): Ventas netas / Activo total bruto	Ventas netas / Activo total neto	Ventas netas / Activo fijo bruto	Ventas netas / Activo fijo neto	Ventas netas / Activo circulante	Ventas netas / Recursos propios	Ventas netas / Gastos totales	Gestión económica (Tantos por ciento): Beneficio neto / Ventas netas	Beneficio neto y Gastos financ. / Ventas netas	Inversión en Activo fijo / Ventas netas	Amortizaciones / Activo fijo bruto
ANDALUCIA	(0,77)	(1,46)	(10,53)	(6,70)	(6,70)	(14,36)	(23,68)	(81,32)	(10,31)	(1,47)	(14,71)	(44,31)	(66,10)	(39,34)
22 empresas (1)	0,32	0,89	1,41	1,24	1,43	1,83	2,26	3,88	2,59	1,06	5,76	8,34	26,63	7,80
21,78 %	(0,00)	(0,27)	(0,27)	(0,56)	(0,79)	(0,75)	(0,82)	(1,66)	(1,15)	(0,98)	(-19,85)	(-8,04)	(-0,27)	(0,00)
ASTURIAS	(0,59)	(0,68)	(1,22)	(1,81)	(1,98)	(4,22)	(6,26)	(4,09)	(3,54)	(1,16)	(13,68)	(15,27)	(7,78)	(32,56)
3 empresas	0,46	0,67	0,98	1,43	1,54	2,63	3,01	3,15	2,58	1,07	6,86	8,31	3,21	8,68
2,97 %	(0,40)	(0,36)	(0,77)	(0,64)	(0,68)	(1,07)	(1,17)	(1,63)	(1,31)	(1,06)	(5,61)	(6,93)	(2,36)	(4,51)
BALEARES	(0,23)	(0,80)	(1,99)	(0,91)	(1,39)	(1,18)	(2,14)	(3,94)	(2,35)	(0,90)	(-10,87)	(-4,42)	(8,70)	(8,25)
1 empresa	0,23	0,80	1,99	0,91	1,39	1,18	2,14	3,94	2,35	0,90	-10,87	-4,42	8,70	8,25
0,99 %	(0,23)	(0,80)	(1,99)	(0,91)	(1,39)	(1,18)	(2,14)	(3,94)	(2,35)	(0,90)	(-10,87)	(-4,42)	(8,70)	(8,25)
CANARIAS	(0,09)	(1,04)	(2,04)	(1,83)	(2,28)	(1,83)	(2,28)	-	(3,02)	(1,15)	(12,87)	(14,93)	(15,18)	(9,75)
3 empresas	0,08	1,04	1,95	1,01	1,44	1,11	1,64	11,60	2,16	1,02	2,16	2,92	14,85	8,96
2,97 %	(0,00)	(1,00)	(1,17)	(0,95)	(1,37)	(1,05)	(1,58)	(10,12)	(2,00)	(1,01)	(0,63)	(1,21)	(12,06)	(0,00)
CASTELLANO-MANCHEGA	(0,71)	(1,38)	(2,11)	(5,33)	(5,71)	(5,33)	(5,71)	(2,18)	(7,86)	(1,16)	(13,56)	(13,85)	(75,13)	(5,43)
5 empresas	0,60	0,57	1,14	1,16	1,20	2,89	3,14	1,94	3,29	1,04	3,64	5,28	15,55	2,96
4,95 %	(0,00)	(0,44)	(0,87)	(0,89)	(0,89)	(0,89)	(0,89)	(1,41)	(0,89)	(0,97)	(-2,81)	(-2,81)	(0,00)	(0,00)
CASTILLA Y LEON	(0,75)	(1,23)	(2,50)	(4,23)	(4,23)	(9,00)	(9,00)	(127,81)	(8,00)	(1,57)	(36,21)	(44,17)	(365,50)	(29,18)
8 empresas (1)	0,43	0,69	1,26	0,86	0,94	1,52	1,81	1,98	1,92	1,08	7,29	9,81	28,35	5,24
7,92 %	(0,05)	(0,28)	(0,71)	(0,24)	(0,24)	(0,27)	(0,27)	(0,69)	(0,62)	(1,00)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(0,00)

(1) Ver tabla de "Empresas que comienzan su actividad en 1.977".

(-) Este dato no se ha obtenido porque el denominador de la relación toma el valor cero.

... / ...

... / ...

Ratios económicos { (Valor máximo observado) / Valor medio / (Valor mínimo observado) } a 31-XII-1.977

"Regiones" (Número de empresas) (Porcentaje sobre "Total empresas")	Estructura económica (Tantos por uno			Gestión productiva (Tantos por uno)							Gestión económica (Tantos por ciento)			
	Activo circulante / Activo total bruto	Activo fijo bruto / Recursos permanentes	Activo fijo bruto / Recursos propios	Ventas netas / Activo total bruto	Ventas netas / Activo total neto	Ventas netas / Activo fijo bruto	Ventas netas / Activo fijo neto	Ventas netas / Activo circulante	Ventas netas / Recursos propios	Ventas netas / Gastos totales	Beneficio neto / Ventas netas	Beneficio neto y Gastos financ. / Ventas netas	Inversión en Activo fijo / Ventas netas	Amortizaciones / Activo fijo bruto
CATALUÑA	(0,90)	(1,09)	(2,28)	(4,92)	(5,59)	(14,76)	(16,89)	(256,13)	(7,60)	(1,57)	(36,23)	(41,53)	(40,31)	(11,31)
12 empresas (1)	0,41	0,85	1,26	1,03	1,19	1,74	2,28	2,50	2,19	1,10	9,39	12,41	9,02	6,09
11,88 %	(0,15)	(0,19)	(0,19)	(0,48)	(0,50)	(0,82)	(0,91)	(0,93)	(0,71)	(1,00)	(0,31)	(0,39)	(0,00)	(0,00)
EXTREMADURA	(0,47)	(0,99)	(6,00)	(2,22)	(2,22)	(3,33)	(3,40)	(8,00)	(20,00)	(1,78)	(43,75)	(43,75)	(30,00)	(10,04)
7 empresas (1)	0,36	0,78	1,17	1,32	1,50	2,06	2,51	3,71	2,40	1,14	11,91	13,95	6,53	5,10
6,93 %	(0,22)	(0,56)	(0,78)	(0,90)	(1,07)	(1,49)	(1,62)	(1,92)	(1,32)	(1,05)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(0,00)
GALICIA	(0,75)	(0,99)	(2,20)	(2,51)	(2,51)	(7,04)	(8,61)	(54,25)	(8,82)	(1,14)	(12,29)	(12,39)	(28,67)	(18,20)
4 empresas (1)	0,40	0,78	2,16	1,98	2,04	3,33	3,48	4,90	7,19	1,02	1,91	5,04	17,95	4,47
3,96 %	(0,06)	(0,31)	(0,46)	(1,61)	(1,68)	(2,72)	(2,72)	(2,33)	(2,30)	(1,00)	(0,00)	(3,00)	(10,96)	(0,00)
MADRID	(0,66)	(0,98)	(2,07)	(1,60)	(1,87)	(2,02)	(2,47)	(2,94)	(4,18)	(1,37)	(27,00)	(30,67)	(58,03)	(28,40)
6 empresas (1)	0,35	0,94	2,06	0,91	0,94	1,39	1,47	1,39	2,87	1,02	1,74	2,33	7,08	1,91
5,94 %	(0,21)	(0,34)	(0,64)	(0,43)	(0,43)	(0,77)	(0,77)	(0,83)	(0,50)	(1,00)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(0,00)
MURCIA	(0,45)	(0,76)	(1,08)	(1,48)	(1,86)	(2,70)	(4,32)	(3,28)	(2,93)	(1,08)	(7,74)	(10,86)	(42,76)	(6,80)
2 empresas	0,44	0,63	1,04	1,43	1,78	2,56	3,93	3,25	2,66	1,07	6,54	10,83	9,82	6,25
1,98 %	(0,32)	(0,61)	(0,76)	(0,91)	(1,00)	(1,35)	(1,55)	(2,84)	(1,03)	(1,07)	(6,47)	(10,33)	(7,89)	(1,58)

(1) Ver tabla de "Empresas que comienzan su actividad en 1.977".

... / ...

Tabla 4G - Hoja 3

Ratios económicos { (Valor máximo observado) / Valor medio / (Valor mínimo observado) } a 31-XII-1.977

"Regiones" (Número de empresas) (Porcentaje sobre "Total empresas")	Estructura económica (Tantos por uno)			Gestión productiva (Tantos por uno)							Gestión económica (Tantos por ciento)			
	Activo circulante / Activo total bruto	Activo fijo bruto / Recursos permanentes	Activo fijo bruto / Recursos propios	Ventas netas / Activo total bruto	Ventas netas / Activo total neto	Ventas netas / Activo fijo bruto	Ventas netas / Activo fijo neto	Ventas netas / Activo circulante	Ventas netas / Recursos propios	Ventas netas / Gastos totales	Beneficio neto / Ventas netas	Beneficio neto y Gastos financ. / Ventas netas	Inversión en Activo fijo / Ventas netas	Amortizaciones / Activo fijo bruto
NAVARRA	(0,68)	(1,13)	(2,84)	(1,22)	(1,85)	(2,36)	(7,10)	(2,50)	(2,00)	(1,13)	(11,47)	(16,64)	(160,26)	(13,12)
3 empresas	0,34	0,90	1,86	0,68	0,74	1,03	1,18	2,01	1,91	1,01	1,16	8,58	79,49	7,66
2,97 %	(0,00)	(0,56)	(0,84)	(0,62)	(0,68)	(0,62)	(0,68)	(0,97)	(1,77)	(0,93)	(-7,69)	(1,64)	(-5,87)	(5,22)
PAIS VALENCIANO	(0,47)	(0,96)	(2,18)	(2,41)	(2,44)	(4,14)	(4,26)	(5,74)	(6,16)	(1,32)	(24,44)	(25,16)	(24,12)	(9,52)
6 empresa (1)	0,37	0,75	1,28	1,64	1,72	2,61	2,82	4,44	3,34	1,06	6,00	7,65	8,58	3,49
5,94 %	(0,14)	(0,65)	(0,91)	(0,68)	(0,70)	(0,79)	(0,81)	(3,68)	(1,73)	(1,01)	(1,16)	(0,75)	(0,76)	(0,38)
PAIS VASCO	(0,71)	(1,02)	(2,20)	(1,62)	(1,81)	(3,63)	(4,69)	(3,86)	(3,71)	(1,23)	(21,73)	(25,78)	(55,55)	(18,18)
16 empresas	0,55	0,60	0,76	0,87	1,03	1,93	2,93	1,59	1,46	1,07	6,49	12,66	11,87	8,50
15,84 %	(0,04)	(0,34)	(0,35)	(0,37)	(0,46)	(0,49)	(0,62)	(1,41)	(0,45)	(0,89)	(-12,33)	(-8,89)	(3,30)	(0,95)
RIOJA	(0,26)	(0,85)	(1,27)	(1,55)	(1,60)	(2,00)	(2,08)	(6,87)	(2,02)	(1,20)	(16,49)	(18,98)	(20,91)	(5,62)
3 empresas	0,23	0,80	0,94	1,30	1,38	1,70	1,83	5,55	1,60	1,13	11,74	13,22	13,41	3,78
2,97 %	(0,18)	(0,79)	(0,79)	(0,81)	(0,88)	(0,99)	(1,09)	(4,25)	(1,21)	(1,10)	(9,09)	(9,64)	(0,00)	(2,00)
TOTAL EMPRESAS	(0,90)	(1,46)	(10,53)	(6,70)	(6,70)	(14,76)	(23,68)	(256,13)	(20,00)	(1,78)	(43,75)	(44,31)	(365,50)	(39,34)
101 empresas (1)	0,50	0,66	0,89	0,91	1,06	1,81	2,57	1,81	1,62	1,06	6,01	11,29	13,30	7,72
100,00 %	(0,00)	(0,19)	(0,19)	(0,24)	(0,24)	(0,27)	(0,27)	(0,69)	(0,45)	(0,89)	(-19,85)	(-8,89)	(-5,87)	(0,00)

(1) Ver tabla de "Empresas que comienzan su actividad en 1.977".

3.4. Agrupación por tamaños.

- Estructura económica.

La composición del activo se presenta, por término medio, muy similar tanto para las pequeñas(*) como para las medianas empresas, para cualquiera de los criterios de medida de la dimensión que hemos utilizado; el volumen del activo circulante oscila, por término medio, entre el 33 y el 38 por ciento del total para una y otra dimensión. Sin embargo, las grandes empresas se presentan con distinta composición del activo; el circulante oscila, por término medio, entre unos y otros grupos de grandes empresas -según los distintos criterios- entre el 58 y el 61 por ciento del activo total.

En otro orden de cosas, todos los grupos de empresas por tamaños, para cualquier criterio establecido, se presentan, por término medio, en situación de solvencia financiera; sin embargo, mientras que el valor inmovilizado bruto representa, por término medio, de un 81 a un 84 por ciento del volumen de los recursos permanentes en las pequemas y medianas empresas, -para todos los criterios de medida de la dimensión-, en las grandes, aquel porcentaje, oscila, por término medio, entre el 58 y 61 por ciento, de unos a otros criterios de medida del tamaño. Así pues, las grandes empresas son, por término medio, aún más solventes

que las medianas y pequeñas en la financiación de su capital económico. Por otra parte, mientras que el volumen de los recursos que no proceden del endeudamiento son, por término medio, suficientes para la financiación no sólo del inmovilizado en las grandes empresas -para cualquier criterio- esta situación no se presenta ni en las medianas ni en las pequeñas empresas.

-Gestión productiva.

Las pequeñas empresas, para cualquier criterio de los que hemos establecido, presentan, por término medio, a través de las ventas netas del ejercicio, una mayor rotación tanto del conjunto de los recursos financieros -si bien para el criterio del número de trabajadores y de las ventas netas la diferencia no es muy acusada-, como de los recursos propios que las medianas y las grandes. Por otra parte, se observa que cuanto mayor es la dimensión de la empresa, para cualquiera de los criterios, menor es, por término medio, el número de rotaciones del activo circulante a través de las ventas netas del ejercicio; mientras que, por lo que se refiere al inmovilizado bruto, el número de rotaciones es, por término medio, más alto, para cualquier criterio, en las grandes y más pequeño en las medianas. Así pues, cabe concluir que las pequeñas empresas realizan la gestión de sus activos algo mejor que las medianas y grandes.

Por lo que se refiere al margen comercial que oscila de unos grupos a otros -independientemente del criterio de tamaño que los defina-, entre 6 y 8 puntos, no cabe establecer relación entre los grupos con más y menos margen según el tamaño, ya que para algunos criterios, como el activo total bruto, a menor dimensión se presenta mayor el margen y para otros, como los recursos propios, ocurre lo contrario.

- Gestión económica.

El grupo de las grandes empresas, para cualquiera de los criterios de tamaño utilizados en el estudio, es el único que presenta una tasa media de rendimiento de gastos financieros y excedentes netos superior al doble de su tasa media de rendimiento de excedentes netos.

En otro orden de cosas, las tasas medias de rendimiento que presentan las agrupaciones empresariales por tamaño, para cualquier criterio aplicado, oscilan poco en relación con los valores medios en el conjunto de las empresas del estudio, debido, sin duda, al alto grado de agregación que suponen estas agrupaciones; pero no existe una clara tendencia de crecimiento o decrecimiento de los rendimientos en función de la dimensión. En efecto, mientras que para unos criterios -como el del número de trabajadores y el de los recursos propios- el grupo de las medianas em-

presas se presenta, por término medio, con la menor tasa de rendimiento de los excedentes netos, para el resto de los criterios esa circunstancia se produce en el grupo de las grandes empresas; por su parte, la tasa media de rendimientos de los beneficios netos y gastos financieros se presenta más alta cuanto mayor es la dimensión de la empresa, según el criterio del activo total bruto, pero para el resto de los criterios de tamaños, la agrupación de las medianas empresas es la que presenta menores rendimientos.

En el análisis del ratio que relaciona la inversión en inmovilizado en el ejercicio con los ingresos netos habidos en el mismo período se comprueba que, con excepción de los grupos de empresas que se establecen según el criterio del activo total bruto, a mayor dimensión,los valores de la relación son considerablemente más pequeños.

Por último, en lo que se refiere a la política de amortizaciones y para cualquier criterio de tamaño, las mayores tasas se presentan, por término medio, en el grupo de las grandes empresas y las menores en el de las medianas, pudiendo calificarse en estas últimas de muy bajas.

Tabla 4T - Hoja 1

Ratios económicos { (Valor máximo observado) / Valor medio / (Valor mínimo observado) } a 31-XII-1.977

"Número de Trabajadores" (Número de empresas) (Porcentaje sobre "Total empresas")	Estructura económica (Tantos por uno)			Gestión productiva (Tantos por uno)							Gestión económica (Tantos por ciento)			
	Activo circulante / Activo total bruto	Activo fijo bruto / Recursos permanentes	Activo fijo bruto / Recursos propios	Ventas netas / Activo total bruto	Ventas netas / Activo total neto	Ventas netas / Activo fijo bruto	Ventas netas / Activo fijo neto	Ventas netas / Activo circulante	Ventas netas / Recursos propio	Ventas netas / Gastos totales	Beneficio neto / Ventas netas	Beneficio neto y Gastos financ. / Ventas netas	Inversión en Activo fijo / Ventas netas	Amortizaciones / Activo fijo bruto
Menos de 100	(0,90)	(1,38)	(10,53)	(6,70)	(6,70)	(14,76)	(23,68)	(256,13)	(20,00)	(1,78)	(43,75)	(44,31)	(365,50)	(39,34)
81 empresas (1)	0,36	0,81	1,27	0,94	1,05	1,48	1,75	2,61	1,88	1,07	6,68	11,30	26,59	6,72
80,19 %	(0,00)	(0,19)	(0,19)	(0,24)	(0,24)	(0,27)	(0,27)	(0,69)	(0,50)	(0,89)	(-19,85)	(-8,89)	(-5,87)	(0,00)
De 100 a 500	(0,71)	(1,46)	(2,41)	(2,09)	(2,24)	(3,63)	(5,96)	(31,33)	(5,16)	(1,28)	(21,73)	(24,18)	(55,55)	(9,75)
3 empresas	0,36	0,85	1,23	0,90	1,06	1,40	1,82	2,54	1,73	1,06	4,50	8,45	14,67	6,02
16,88 %	(0,04)	(0,34)	(0,35)	(0,37)	(0,46)	(0,49)	(0,62)	(1,11)	(0,45)	(0,90)	(-10,87)	(-4,42)	(0,00)	(1,39)
Más de 500	(0,63)	(0,94)	(0,99)	(1,62)	(1,81)	(3,43)	(4,37)	(3,08)	(2,32)	(1,14)	(12,21)	(16,19)	(9,46)	(10,00)
17 empresas	0,61	0,52	0,66	0,90	1,07	2,31	3,90	1,47	1,54	1,06	5,89	12,06	9,40	9,65
2,97 %	(0,46)	(0,51)	(0,63)	(0,89)	(1,00)	(1,64)	(2,08)	(1,41)	(1,51)	(1,06)	(5,46)	(11,56)	(7,00)	(6,87)
TOTAL EMPRESAS	(0,90)	(1,46)	(10,53)	(6,70)	(6,70)	(14,76)	(23,68)	(256,13)	(20,00)	(1,78)	(43,75)	(44,31)	(365,50)	(39,34)
101 empresas (1)	0,50	0,66	0,89	0,91	1,06	1,81	2,57	1,81	1,60	1,06	6,01	11,29	13,30	7,72
100,00 %	(0,00)	(0,19)	(0,19)	(0,24)	(0,24)	(0,27)	(0,27)	(0,69)	(0,45)	(0,89)	(-19,85)	(-8,89)	(-5,87)	(0,00)

(1) Ver tabla de "Empresas que comienzan su actividad en 1.977".

Tabla 4R - Hoja 1

Ratios económicos { (Valor máximo observado) / Valor medio / (Valor mínimo observado) } a 31-XII-1.977

"Recursos propios" (Millones de ptas) (Número de empresas) (Porcentaje sobre "Total empresas")	Estructura económica (Tantos por uno)			Gestión productiva (Tantos por uno)							Gestión económica (Tantos por ciento)			
	Activo circulante / Activo total bruto	Activo fijo bruto / Recursos permanentes	Activo fijo bruto / Recursos propios	Ventas netas / Activo total bruto	Ventas netas / Activo total neto	Ventas netas / Activo fijo bruto	Ventas netas / Activo fijo neto	Ventas netas / Activo circulante	Ventas netas / Recursos propios	Ventas netas / Gastos totales	Beneficio neto / Ventas netas	Beneficio neto y Gastos financ. / Ventas netas	Inversión en Activo fijo / Ventas netas	Amortizaciones / Activo fijo bruto
Menos de 100	(0,90)	(1,46)	(10,53)	(6,70)	(6,70)	(14,76)	(23,68)	(256,13)	(20,00)	(1,78)	(43,75)	(44,31)	(365,50)	(39,34)
85 empresas (1)	0,33	0,84	1,36	1,05	1,19	1,58	1,91	3,15	2,15	1,06	6,00	9,83	24,52	7,13
84,16 %	(0,00)	(0,19)	(0,19)	(0,24)	(0,24)	(0,27)	(0,27)	(0,69)	(0,50)	(0,89)	(-19,85)	(-8,89)	(-5,87)	(0,00)
De 100 a 500	(0,71)	(1,04)	(2,04)	(1,62)	(1,81)	(3,63)	(4,63)	(10,12)	(3,71)	(1,28)	(25,77)	(27,76)	(55,55)	(9,75)
12 empresas	0,38	0,82	1,28	0,92	1,05	1,47	1,86	2,44	1,89	1,06	5,55	8,82	14,54	5,70
11,88 %	(0,09)	(0,34)	(0,35)	(0,47)	(0,49)	(0,72)	(0,83)	(0,93)	(0,71)	(0,90)	(-10,87)	(-4,42)	(6,16)	(0,95)
Más de 500	(0,63)	(0,86)	(0,99)	(1,07)	(1,31)	(2,40)	(4,31)	(2,43)	(1,80)	(1,23)	(18,81)	(23,77)	(54,44)	(10,00)
4 empresas	0,58	0,56	0,71	0,87	1,04	2,06	3,32	1,52	1,46	1,07	6,19	12,55	10,20	8,95
3,96 %	(0,04)	(0,51)	(0,63)	(0,37)	(0,46)	(0,49)	(0,62)	(1,41)	(0,45)	(1,06)	(5,46)	(11,56)	(5,58)	(4,48)
TOTAL EMPRESAS	(0,90)	(1,46)	(10,53)	(6,70)	(6,70)	(14,76)	(23,68)	(256,10)	(20,00)	(1,78)	(43,75)	(44,31)	(365,50)	(39,34)
101 empresas (1)	0,50	0,66	0,89	0,91	1,06	1,81	2,57	1,81	1,60	1,06	6,01	11,29	13,30	7,72
100,00 %	(0,00)	(0,19)	(0,19)	(0,24)	(0,24)	(0,27)	(0,27)	(0,69)	(0,45)	(0,89)	(-19,85)	(-8,89)	(-5,87)	(0,00)

(1) Ver tabla de "Empresas que comienzan su actividad en 1.977".

Tabla 4V - Hoja 1

Ratios económicos { (Valor máximo observado) / Valor medio / (Valor mínimo observado) } a 31-XII-1.977

"Ventas netas" (Millones de ptas.) (Número de empresas) (Porcentaje sobre "Total empresas")	Estructura económica (Tantos por uno)			Gestión productiva (Tantos por uno)							Gestión económica (Tantos por ciento)			
	Activo circulante / Activo total bruto	Activo fijo bruto / Recursos permanentes	Activo fijo bruto / Recursos propios	Ventas netas / Activo total bruto	Ventas netas / Activo total neto	Ventas netas / Activo fijo bruto	Ventas netas / Activo fijo neto	Ventas netas / Activo circulante	Ventas netas / Recursos pro-	Ventas netas / Gastos totales	Beneficio neto / Ventas netas	Beneficio neto y Gastos financ. / Ventas netas	Inversión en Activo fijo / Ventas netas	Amortizaciones / Activo fijo bruto
Menos de 250	(0,90)	(1,46)	(10,53)	(6,70)	(6,70)	(14,76)	(23,68)	(256,13)	(20,00)	(1,78)	(43,75)	(44,31)	(365,50)	(39,34)
87 empresas (1)	0,34	0,82	1,33	0,98	1,10	1,50	1,77	2,87	1,99	1,07	6,29	10,46	23,80	6,46
86,14 %	(0,00)	(0,19)	(0,19)	(0,24)	(0,24)	(0,27)	(0,27)	(0,69)	(0,50)	(0,89)	(-19,85)	(-8,89)	(-5,87)	(0,00)
De 250 a 1.000	(0,71)	(1,04)	(2,04)	(1,62)	(1,81)	(3,63)	(4,63)	(10,12)	(3,71)	(1,28)	(21,73)	(24,18)	(55,55)	(9,75)
11 empresas	0,35	0,84	1,21	0,86	1,01	1,34	1,71	2,45	1,61	1,07	6,22	9,36	17,25	5,79
10,89 %	(0,09)	(0,34)	(0,35)	(0,37)	(0,46)	(0,49)	(0,62)	(1,11)	(0,45)	(0,90)	(-10,87)	(-4,42)	(6,16)	(1,39)
Más de 1.000	(6,63)	(0,84)	(0,99)	(1,07)	(1,31)	(2,40)	(4,31)	(2,43)	(1,80)	(1,09)	(8,09)	(16,19)	(9,46)	(10,00)
3 empresas	0,60	0,54	0,69	0,90	1,08	2,25	3,75	1,51	1,55	1,06	5,86	12,26	9,05	9,48
2,97 %	(0,04)	(0,51)	(0,63)	(0,89)	(1,00)	(1,64)	(2,08)	(1,41)	(1,51)	(1,06)	(5,46)	(11,56)	(5,58)	(7,90)
TOTAL EMPRESAS	(0,90)	(1,46)	(10,53)	(6,70)	(6,70)	(14,76)	(23,68)	(256,13)	(20,00)	(1,78)	(43,75)	(44,31)	(365,50)	(39,34)
101 empresas (1)	0,50	0,66	0,89	0,91	1,06	1,81	2,57	1,81	1,60	1,06	6,01	11,29	13,30	7,72
100,00 %	(0,00)	(0,19)	(0,19)	(0,24)	(0,24)	(0,27)	(0,27)	(0,69)	(0,45)	(0,89)	(-19,85)	(-8,89)	(-5,87)	(0,00)

(1) Ver tabla de "Empresas que comienzan su actividad en 1.977".

Tabla 4A - Hoja 1

Ratios económicos { (Valor máximo observado) / Valor medio / (Valor mínimo observado) } a 31-XII-1.977

"Activo Total Bruto" (Millones de ptas) / (Número de empresas) / (Porcentaje sobre "Total empresas")	Estructura económica (Tantos por uno)			Gestión productiva (Tantos por uno)							Gestión económica (Tantos por ciento)			
	Activo circulante / Activo total bruto	Activo fijo bruto / Recursos permanentes	Activo fijo bruto / Recursos propios	Ventas netas / Activo total bruto	Ventas netas / Activo total neto	Ventas netas / Activo fijo bruto	Ventas netas / Activo fijo neto	Ventas netas / Activo circulante	Ventas netas / Recursos propios	Ventas netas / Gastos totales	Beneficio neto / Ventas netas	Beneficio neto y Gastos financ. / Ventas netas	Inversión en Activo fijo / Ventas netas	Amortizaciones / Activo fijo bruto
Menos de 100	(0,90)	(1,46)	(0,53)	(6,70)	(6,70)	(14,76)	(23,68)	(256,13)	(20,00)	(1,78)	(43,75)	(44,31)	(365,50)	(39,34)
81 empresas (1)	0,35	0,81	1,15	1,26	1,41	1,94	2,31	3,63	2,24	1,08	7,62	10,18	17,38	6,84
80,19 %	(0,00)	(0,19)	(0,19)	(0,24)	(0,24)	(0,27)	(0,27)	(0,69)	(0,50)	(0,96)	(-19,85)	(-8,04)	(-5,87)	(0,00)
De 100 a 1.000	(0,71)	(1,13)	(2,84)	(1,62)	(1,81)	(3,63)	(4,63)	(10,12)	(3,71)	(1,28)	(21,73)	(25,78)	(160,26)	(9,84)
16 empresas	0,35	0,83	1,18	0,80	0,94	1,22	1,60	2,27	1,45	1,07	6,75	11,43	23,92	6,62
15,84 %	(0,00)	(0,34)	(0,35)	(0,37)	(0,46)	(0,49)	(0,62)	(0,97)	(0,45)	(0,89)	(-12,33)	(-8,89)	(7,00)	(0,95)
Más de 1.000	(0,63)	(0,84)	(1,18)	(1,07)	(1,31)	(2,40)	(4,31)	(2,63)	(1,80)	(1,09)	(8,09)	(16,19)	(9,46)	(10,00)
4 empresas	0,58	0,57	0,75	0,91	1,07	2,15	3,36	1,56	1,61	1,06	5,47	11,43	8,84	8,57
3,96 %	(0,04)	(0,51)	(0,63)	(0,89)	(0,95)	(1,64)	(1,48)	(1,41)	(1,51)	(1,01)	(0,64)	(1,11)	(5,58)	(1,39)
TOTAL EMPRESAS	(0,90)	(1,46)	(10,53)	(6,70)	(6,70)	(14,76)	(23,68)	(256,13)	(20,00)	(1,78)	(43,75)	(44,31)	(365,50)	(39,34)
101 empresas (1)	0,50	0,66	0,89	0,91	1,06	1,81	2,57	1,81	1,60	1,06	6,01	11,29	13,30	7,72
100,00 %	(0,00)	(0,19)	(0,19)	(0,24)	(0,24)	(0,27)	(0,27)	(0,69)	(0,45)	(0,89)	(-19,85)	(-8,89)	(-5,87)	(0,00)

(1) Ver tabla de "Empresas que comienzan su actividad en 1.977".

Capítulo 35 - Indicadores.

1. Objetivo del análisis.

Hemos obtenido los valores que toman, para las agrupaciones establecidas en el estudio, un conjunto de relaciones referidas a 31 de diciembre de 1.977, con el fin de conocer su productividad y su situación social.

Denominamos, genéricamente, "Indicadores" a las relaciones que presentamos por dos razones:

a) es el término empleado por las pocas publicaciones que utilizan la mayoría de las relaciones que presentamos (1), y

b) no cabe utilizar el término "ratio" que, generalmente, expresa una relación entre dos elementos contables -si bien, esto también se produce en algunas de las relaciones que vamos a utilizar- y tiene por objeto conocer una determinada composición y/o aspectos de gestión, tanto económica como financiera.

De esta forma, en tanto que las relaciones que presentamos tienen por objeto conocer la productividad y los aspectos sociales, cabe hablar de indicadores; de "productividad" y "sociales", respectivamente.

---

(1) Véase el capítulo 40., "Homologación de ratios e indicadores utilizados".

Presentamos sus valores en una misma tabla aún cuando no existe la homogeneidad en el objetivo de lo que se mide -que ha sido uno de los criterios de agrupación de relaciones y ratios en las tablas anteriores- porque:

a) algunas de las relaciones que nosotros denominamos "sociales" son utilizadas como de "productividad" por algunos trabajos (2), y

b) por economía de espacio, de forma que si pretendíamos mantener aquel criterio de homogeneidad, la tabla a que nos referimos habría tenido que ser desglosada en otras dos, tantas como grupos de indicadores hemos establecido.

I) Indicadores de "productividad".

Bajo este epígrafe encuadramos a cuatro relaciones en las que el numerador es el valor añadido bruto y el denominador es, respectivamente:

- el activo fijo bruto,
- el activo fijo neto,
- las ventas brutas y
- los gastos totales.

Todos ellos expresados con dos decimales significativos, si bien, los dos primeros aparecen en tantos por uno y los dos segundos en tantos por ciento. Poseen un carácter

(2) Véase: Ibíd.

dinámico; en efecto, el valor añadido bruto -numerador de las cuatro relaciones-, es una magnitud flujo por estar referida a un ejercicio económico.

Los dos primeros, esto es:

$$\frac{\text{valor añadido bruto}}{\text{activo fijo bruto}} \quad \text{y}$$

$$\frac{\text{valor añadido bruto}}{\text{activo fijo neto}}$$

tienen por objeto conocer la contribución de la estructura sólida, respectivamente, bruta y neta a la creación de riqueza de la empresa o grupo de empresas a las que se apliquen. Ambas son medidas de la productividad parcial, concretamente del factor capital económico. Hemos analizado ambas relaciones porque hemos encontrado distintas publicaciones que emplean cada uno de ellos (3).

Los valores que toman estas relaciones dependen del grado de capitalización de la empresa, o grupo de empresas y guardan correspondencia con las relaciones:

$$\frac{\text{activo fijo}}{\text{plantilla}} \quad \text{y}$$

$$\frac{\text{valor añadido bruto}}{\text{plantilla}}$$

---

(3) Véase: Ibíd.

que veremos más adelante dentro de los indicadores que denominamos "sociales". La productividad de los factores internos de la empresa que colaboran en el proceso productivo se mide poniendo en relación las cantidades producidas con las cantidades de factores empleados para producirlas; de forma que, se suele utilizar unidades físicas para evitar el problema de la valoración de los términos y más concretamente de las cantidades producidas. Las relaciones a las que nos estamos refiriendo emplean, sin embargo, términos que se expresan en unidades monetarias lo que permite homogeneizar los elementos que se ponen en relación, siendo, con todo, medidas de productividad parcial, en tanto que ponen en relación el valor añadido bruto con el valor del activo económico sólido, ya sea en términos brutos o netos.

Por otra parte, el valor añadido o "aportación de la empresa al Sistema Económico-Social" se suele presentar en relación con las ventas, y se suele analizar la participación, en el mismo, de los componentes básicos: personal, beneficios y gastos financieros (4).

Nosotros hemos empleado:

$$\frac{\text{valor añadido bruto}}{\text{ventas brutas}} \times 100$$

(4) Véase, Alvaro Cuervo, Estudio sobre los objetivos de la empresa, "Económicas y Empresariales", núm. 5, pág. 110.

porque ha sido utilizado por alguna publicación [5] y abrimos la posibilidad de establecer comparaciones.

Por último, la relación:

$$\frac{\text{valor añadido bruto}}{\text{total gastos}} \times 100$$

es un indicador de la productividad global que cuantifica, en términos relativos, la medida en la que todos los factores productivos de la empresa han contribuido a la formación de la riqueza que la misma ha generado en el período a que se refieren las dos magnitudes de la relación.

II) Indicadores "sociales".

Incluimos ocho relaciones que miden distintos aspectos de la participación del factor trabajo y de los trabajadores.

Podemos diferenciar:

a) por una parte, la relación:

$$\frac{\text{gastos de personal}}{\text{total gastos}}$$

Mide, en el ejercicio considerado, la importancia que representan los costes del factor trabajo en

(5) Véase el capítulo 40., "Homologación de ratios e indicadores utilizados".

el valor de la producción; lo hemos encuadrado bajo el epígrafe de "social" porque cuantifica un aspecto que reviste ese carácter, si bien, se suele utilizar como indicador económico (6).

Lo expresamos en porcentajes y ofrecemos dos decimales significativos.

b) por otra, siete relaciones -expresadas en miles de pesetas y con dos decimales significativos-, en las que ponemos en relación otros tantos elementos, bien de la estructura económica y financiera, bien de la cuenta de resultados, así como el valor añadido bruto, con la plantilla o número de trabajadores.

Los elementos considerados son:

1) El activo fijo bruto; con el objeto de conocer las inversiones en inmovilizado llevadas a cabo para cada puesto de trabajo. Cuantifica el grado de capitalización, tiene carácter estático y suele emplearse como indicador económico.

2) Los recursos propios; con el fin de conocer la aportación financiera real de cada trabajador en el tipo de empresas estudiadas, tanto de forma explícita, como dejando de percibir rentas generadas. Carece de sentido en una empresa capitalista.

3) Las ventas netas; para conocer las ventas por trabajador. Es una relación muy generalizada en los diversos trabajos empíricos (7), así

(6) Véase Ibíd.

(7) Véase Ibíd.

algunas publicaciones emplean el término "Ingresos per cápita". Tiene carácter dinámico.

4) El total de gastos del ejercicio; para conocer el valor de la producción por trabajador, permite conocer el esfuerzo productivo del factor trabajo. Es el indicador de productividad de este factor que más se utiliza (8), si bien algunas publicaciones lo emplean como indicador económico. Es de carácter dinámico.

5) Los gastos de personal en el ejercicio; siendo, por lo tanto, de carácter dinámico. Se emplea como indicador económico, mide los costes unitarios del personal o la retribución bruta de cada trabajador en el ejercicio.

6) El beneficio neto del ejercicio; de la misma forma que los anteriores, tiene carácter dinámico. Es utilizado por algunas publicaciones que proporcionan información sobre todo tipo de empresas (9), si bien tiene sentido en empresas comunitarias, ya que expresa el beneficio logrado por trabajador en el ejercicio.

7) El valor añadido bruto; tiene por objeto conocer la productividad del factor trabajo, ya que en el numerador de la relación están deducidos los costes de los aprovisionamientos físicos. Tiene como los anteriores, carácter dinámico en tanto que el numerador viene referido a un período de tiempo que, en nuestro caso, ha sido el ejercicio 1.977.

---

(8) Véase Ibíd.

(9) Véase Ibíd.

Por último, señalaremos que el cociente de este último indicador

$$\frac{\text{valor añadido bruto}}{\text{plantilla}},$$

respecto de aquel otro que mide el grado de capitalización por trabajador, es decir:

$$\frac{\text{activo fijo bruto}}{\text{plantilla}}$$

es el primer indicador de "productividad" que hemos referido, esto es:

$$\frac{\text{valor añadido bruto}}{\text{activo fijo bruto}}$$

que, como decimos en el lugar correspondiente, mide la productividad del capital económico sólido. De está forma, ponemos de manifiesto, una vez más, la relación existente entre: el grado de capitalización y las productividades parciales de los factores: capital económico y trabajo.

2. Metodología.

2.1. Datos específicos.

Consideramos, tan sólo, las magnitudes que formando parte de los indicadores citados, aparecen por primera vez en el trabajo.

- El valor añadido, al que nos hemos referido de forma explícita en el tercer indicador de "productividad" expuesto, se calcula sumando:

  - los gastos de personal de todo tipo o remuneración del factor trabajo,

  - los gastos financieros o remuneración del factor capital ajeno,

  - las amortizaciones o valor de la depreciación del capital económico inmovilizado, financiado por capital propio y/o ajeno, dotadas con el fin de mantener la capacidad productiva del mismo,

  - el beneficio neto o remuneración del factor capital propio y del empresario -cuarto factor de la producción en terminología de Marshall-, de tal forma que si este último concepto es antes de impuestos se habla de valor añadido bruto, entendiendo que el Estado también participa como un factor más en su formación y si los beneficios netos son después de impuestos, se excluye aquella consideración y se emplea el término valor añadido neto.

De esta forma, hemos obtenido el valor añadido bruto de cada empresa y de cada agrupación empresarial, con el objeto de hacer uso del mismo en las relaciones que hemos expuesto más arriba.

- Ventas brutas; es un dato que poseíamos, para cada empresa, porque había sido explícitamente solicitado en el cuestionario.

  Hemos tenido que obtener el valor de este concepto para cada agrupación, con el fin de hacer uso de él en las relaciones que hemos expuesto más arriba, sumando las ventas brutas de las empresas incluídas en cada colectivo empresarial.

2.2. Datos presentados.

Hemos obtenido, para cada indicador mencionado, referido a cada agrupación de empresas establecido en el estudio, los valores máximo, medio y mínimo siguiendo idéntico procedimiento y con los mismos objetivos que se expresan en el epígrafe "Datos presentados" del capítulo 33., "Ratios financieros" (10); con la significativa diferencia de que en este caso hablamos de "indicadores" y allí de "ratios".

---

(10) Véase el capítulo 33., "Ratios financieros", concretamente el punto 2.2., "Datos presentados".

En otro orden de cosas, y por las mismas razones, se verifica la misma propiedad, que exponíamos en el citado lugar, con los tres valores que obtenemos.

2.3. Disposición de los datos.

Los valores de los indicadores se presentan en una tabla de acuerdo con los mismos criterios seguidos para los ratios financieros (11) en cuanto a: identificación, tanto de la tabla, como de agrupación de indicadores y de los componentes de cada relación; agrupación de los valores obtenidos; definición de la expresión de los indicadores y repetición de cabeceras.

La explicación, las razones y los objetivos perseguidos con esos criterios son, por lo tanto, los mismos que exponemos en el lugar citado.

Sin embargo, hemos de establecer una diferencia por lo que a la identificación de la tabla se refiere. En este caso, el indicador numérico a que nos hemos referido en aquel lugar toma el valor 5.

NOTA: Las agrupaciones empresariales que contienen empresas cuyo comienzo de actividad se sitúa en el ejercicio considerado han sido identificadas con un asterisco.

---

(11) Véase Ibíd., concretamente el punto 2.3., "Disposición de los datos".

3. Análisis.

3.1. Total empresa y agrupación por tipo de empresas.

Total empresas.

- Indicadores de productividad.

El valor añadido bruto del conjunto de las empresas del estudio(*) en el ejercicio considerado ha representado, por término medio, el 80 por ciento del valor del inmovilizado bruto a final del ejercicio; el 114 por ciento del valor del inmovilizado neto, asimismo a final del ejercicio; cerca del 39 por ciento del volumen de las ventas brutas del ejercicio y cerca del 47 por ciento del total de gastos en el mismo período, si bien la dispersión de estos datos, de unas empresas a otras,es considerable.

- Indicadores sociales.

Para el conjunto de las empresas del estudio(*) se comprueba que tanto la inversión en inmovilizado bruto como el volumen de los recursos propios son, por término medio, próximos al millón de pesetas por trabajador. Por otra parte, durante el ejercicio económico considerado, el volumen de las ventas netas ha sido, por término medio, superior

a 1,7 millones de pesetas por trabajador; el de gastos totales superior al 1,6; el de gastos de personal ligeramente superior a 0,5 -representando, por lo tanto, algo más del 30 por ciento del total-; el de beneficios netos próximo a 0,5 y el valor añadido bruto superior a 0,7.

Tipo de empresa.

- Indicadores de productividad.

El análisis de las relaciones de productividad del ejercicio considerado pone de manifiesto que a igualdad de inmovilizados aportados, tanto en términos brutos como netos, y a igualdad bien de ventas brutas bien en gastos del ejercicio, las Sociedades Anónimas Laborales del estudio han creado, por término medio, más valor añadido que las cooperativas de producción industrial(⊠).

- Indicadores sociales.

Las Sociedades Anónimas Laborales presentan, por término medio, un nivel de retribución por trabajador considerablemente superior al de las cooperativas(⊠); este hecho, unido a la diferencia que se manifiesta, en el sentido opuesto, por lo que se refiere al total de gastos del ejercicio por trabajador, explica la acusada diferencia que pre-

senta -a favor de las Sociedades Anónimas Laborales- la tasa media de participación de los gastos de personal en el total de gastos del ejercicio, y puede explicar, en parte, las diferencias de beneficio medio por trabajador -negativo en las Sociedades Anónimas Laborales- que existen entre uno y otro tipo de empresa.

Con todo, aunque el valor añadido bruto por trabajador sea, por término medio, muy similar en uno y otro tipo de empresa, las importantes diferencias que aparecen tanto en la inversión media en inmovilizado bruto por trabajador como en el volumen medio de los recursos propios, asimismo, por trabajador, son otras tantas causas que pueden arrojar alguna luz sobre las diferencias que existen, entre uno y otro tipo de empresa, en los beneficios medios por trabajador.

Tabla 5E - Hoja 1

Indicadores { (Valor máximo observado) / Valor medio / (Valor mínimo observado) } a 31-XII-1.977

"Tipo de Empresa" (Núm. de empresas) (Porcentaje sobre "Total empresas")	de Productividad				Sociales							
	Tantos por uno		Tantos por ciento		(Miles de pesetas)							Tantos por ciento
	Valor añadido bruto / Activo fijo bruto	Valor añadido bruto / Activo fijo neto	Valor añadido bruto / Ventas brutas	Valor añadido bruto / Total gastos	Activo fijo bruto / Plantilla	Recursos propios / Plantilla	Ventas netas / Plantilla	Total gastos / Plantilla	Gastos de personal / Plantilla	Beneficio neto / Plantilla	Valor añadido bruto / Plantilla	Gastos de personal / Total gastos
SOCIEDAD ANONIMA LABORAL	(1,01)	(1,83)	(85,52)	(88,07)	(922,69)	(451,40)	(968,71)	(962,56)	(700,66)	(29,67)	(770,99)	(77,57)
3 empresas	0,89	1,38	80,64	79,89	823,26	397,64	889,26	917,22	665,65	-27,97	732,76	72,57
2,97 %	(0,81)	(0,99)	(76,30)	(77,13)	(715,50)	(328,68)	(758,18)	(728,52)	(565,08)	(-91,84)	(641,58)	(69,54)
COOPERATIVA PRODUCCION INDUSTRIAL	(9,55)	(12,34)	(100,00)	(155,55)	(6.250,00)	(3.097,36)	(6.839,25)	(6.839,25)	(1.310,93)	(685,60)	(1.600,00)	(100,00)
98 empresas (1)	0,74	1,02	37,28	45,57	1.048,64	1.141,93	1.827,65	1.710,76	489,45	116,89	779,66	28,61
97,02 %	(0,25)	(0,26)	(4,36)	(15,22)	(0,00)	(0,00)	(8,32)	(8,32)	(8,32)	(-300,00)	(8,32)	(9,13)
TOTAL EMPRESAS	(9,55)	(12,34)	(100,00)	(155,55)	(6.250,00)	(3.097,36)	(6.839,25)	(6.839,25)	(1.310,93)	(685,60)	(1.600,00)	(100,00)
101 empresas (1)	0,80	1,14	38,84	47,08	967,42	1.083,24	1.753,65	1.648,19	503,34	105,46	775,96	30,54
100,00 %	(0,25)	(0,26)	(4,36)	(15,22)	(0,00)	(0,00)	(8,32)	(8,32)	(8,32)	(-300,00)	(8,32)	(9,13)

(1) Ver tabla de "Empresas que comienzan su actividad en 1.977".

3.2. Agrupación sectorial.

- Indicadores de productividad.

La jerarquización de las distintas agrupaciones empresariales de acuerdo con los valores medios que toman los indicadores de productividad del inmovilizado, en términos brutos y netos, muestra una fuerte correlación; el mismo fenómeno se observa si se toma como criterio de jerarquización a los valores medios que toman el otro par de indicadores para cada agrupación sectorial; sin embargo, la ordenación de mayor a menor no coincide de unos a otros indicadores con algunas excepciones, como son: el sector de Construcción(⊠) que aparece como el menor productivo en todos los casos, y el subsubsector Papel y sus productos, que aparece en los últimos lugares de la ordenación para los cuatro coeficientes establecidos.

Por otra parte, los valores medios que toman los cuatro indicadores de productividad no guardan una clara relación con el tipo de actividad empresarial. En efecto, por lo que se refiere a las productividades del inmovilizado bruto o neto, mientras que algunas actividades artesanales, como Industrias y productos del cuero, se presentan con la productividad más alta, otras como Transporte de mercancías(⊠), Imprenta, editoriales y afines, Derivados químicos, etc., muestran, asímismo, altos coeficientes, y lo mismo cabe decir, aunque en menor grado de actividades tan

mecanizadas como Material de transporte y Maquinaria, aparatos y artículos eléctricos. Por su parte, en el grupo de actividades menos productivas se incluyen -aparte del sector de construcción- tanto el subsector Papel y editoriales, como Maquinaria y bienes de equipo e incluso Productos minerales no metálicos(⊠).

De otra parte, los indicadores de productividad global determinan que las agrupaciones más productivas corresponden, por término medio, a actividades tan dispares como Transporte, Textiles, Imprenta, editoriales y afines, Auxiliar de la construcción(⊠) e incluso Maquinaria mecánica; mientras que -independientemente del sector Construcción-Alimentación(⊠), Papel y sus productos, Maquinaria, aparatos y artículos eléctricos, y Muebles y auxiliares(⊠) son las actividades que se presentan con las productividades más bajas. Cabe pues concluir que la actividad de las empresas del estudio no condiciona ni la productividad del inmovilizado ni la del total de los factores.

Por último, señalaremos que aunque el subsubsector Papel y sus productos es, por término medio, deficitário, la diferencia entre las ventas brutas y netas compensan el volumen del déficit, de forma que el valor del indicador de productividad global es superior al porcentaje que representa el valor añadido bruto respecto de las ventas brutas.

- Indicadores sociales.

El análisis de los indicadores que miden, para cada trabajador, tanto los gastos de personal como el beneficio neto y el valor añadido bruto del ejercicio considerado, pone de manifiesto que las agrupaciones de actividades más mecanizadas, como son las de los sectores Construcciones mecánicas -considerando a todos sus subsectores y subsubsectores- y Maquinaria, aparatos y artículos eléctricos, si bien la del sector Derivados químicos también ha de ser incluída, presentan, por término medio, valores superiores a la media del conjunto de las empresas del estudio; pero también se presentan en el mismo sentido las agrupaciones empresariales: tanto del sector Textil -que incluye una sola empresa- como del subsector Transporte de viajeros -y por ende del sector Transporte- en lo que se refiere a los gastos de personal; del subsector Madera y corcho(⊠) en lo que afecta al valor añadido bruto; y tanto de los sectores Auxiliar de la construcción(⊠) -considerando los dos subsectores que incluye-, y Madera y muebles(⊠) como de los subsectores Alimentación(⊠), Muebles y auxiliares(⊠) y del subsubsector Papel y sus productos, por lo que se refiere al beneficio neto.

El volumen tanto de ventas netas como de gastos totales del ejercicio por trabajador son, por término medio,

superiores a sus respectivos valores medios en el conjunto de las empresas del estudio en las agrupaciones empresariales de los sectores Construcción(⊠) y Maquinaria, aparatos y artículos eléctricos; de los subsectores Alimentación(⊠) y Muebles y auxiliares(⊠) y del subsubsector Material de transporte, si bien el mismo fenómeno se produce en la agrupación de empresas del sector Madera y muebles(⊠) por lo que afecta tan sólo a las ventas netas.

El volumen de recursos propios por trabajador aparece, por término medio, superior a la media del total de empresas, tanto en el subsubsector Maquinaria mecánica -y por ende en el subsector Maquinaria y bienes de equipo y en el sector Construcciones mecánicas- como en el sector Maquinaria, aparatos y artículos eléctricos; en definitiva en las actividades más mecanizadas. Por su parte, con exclusión del último sector citado, el resto de las agrupaciones empresariales mencionadas, así como los sectores: Auxiliar de la construcción(⊠), -incluyendo a sus dos subsectores-, Construcción(⊠) y Derivados químicos, del subsector Productos metálicos y del subsubsector Papel y sus productos, se presentan con inversiones en inmovilizado bruto por trabajador superiores, por término medio, a la media del total de empresas del estudio.

En otro orden de cosas, las agrupaciones empresariales que se encuadran en el sector de Bienes de consumo(⊠),

las más artesanales, son, por término general, las que presentan los menores valores medios de los indicadores sociales; si bien esto no ocurre ni para todos los indicadores ni para todas las agrupaciones, existiendo otras con valores muy bajos. Así, presentan valores medios inferiores al cuarto de millón de pesetas por trabajador, tanto de inversión en inmovilizado bruto como de recursos propios, las agrupaciones empresariales de los subsectores: Calzado y vestido(*), Industrias y productos del cuero, Transporte de mercancías y del subsubsector Imprenta, editoriales y afines.

Por otra parte, presentan valores medios menores al medio millón de pesetas por trabajador de ventas netas del ejercicio, las agrupaciones del subsector Calzado y vestido(*) y del subsubsector Papel y sus productos; de valor añadido bruto del ejercicio, además de las que acabamos de mencionar, las agrupaciones de los subsectores Industrias y productos del cuero, Papel y editoriales -incluyendo tan sólo al subsubsector Imprenta, editoriales y afines-, Vidrio, cerámica y artesanía y Transporte de mercancías y, por último, de gastos totales del ejercicio, las agrupaciones de los subsectores Calzado y vestido(*) y Transporte de mercancías.

Los gastos de personal del ejercicio se presentan, por término medio, inferiores -y a veces muy inferiores- a las 300.000 pesetas por trabajador en las agrupaciones empresariales de los subsectores Calzado y vestido(*), Industrias y productos del cuero y Vidrio, cerámica y artesanía que son, por otra parte, las agrupaciones que, junto con la del sector Textil -que incluye una sola empresa-,se presentan con unos beneficios netos del ejercicio inferiores, por término medio, a las 50.000 pesetas por trabajador, si bien habrían de ser asimismo considerados los grupos de empresas que se presentan, por término medio, deficitarios.

Tabla 5S - Hoja 1

Indicadores { (Valor máximo observado) / Valor medio / (Valor mínimo observado) } a 31-XII-1,977

"Sectores" (Núm. de empresas) (Porcentaje sobre "Total empresas")	de Productividad: Tantos por uno: Valor añadido bruto / Activo fijo bruto	Tantos por uno: Valor añadido bruto / Activo fijo neto	Tantos por ciento: Valor añadido bruto / Ventas brutas	Tantos por ciento: Valor añadido bruto / Total gastos	Sociales (Miles de pesetas): Activo fijo bruto / Plantilla	Recursos propios / Plantilla	Ventas netas / Plantilla	Total gastos / Plantilla	Gastos de personal / Plantilla	Beneficio neto / Plantilla	Valor añadido bruto / Plantilla	Tantos por ciento: Gastos de personal / Total gastos
AUXILIAR DE LA CONSTRUCCION	(1,96)	(2,22)	(68,15)	(92,68)	(1.848,22)	(1.762,84)	(2.142,86)	(1.648,00)	(850,00)	(514,28)	(1.297,13)	(53,66
9 empresas (1)	0,72	0,88	63,58	72,82	1.078,75	1.016,88	1.242,85	1.063,84	433,31	175,63	774,70	40,73
8,91 %	(0,40)	(0,47)	(4,36)	(49,43)	(322,95)	(457,82)	(616,67)	(533,33)	(200,00)	(33,33)	(364,41)	(26,31
MADERA Y CORCHO	(1,96)	(2,22)	(66,93)	(82,29)	(1.848,22)	(1.762,84)	(1.604,76)	(1.414,76)	(458,27)	(198,04)	(741,47)	(41,18
4 empresas (1)	0,65	0,73	53,76	62,86	1.046,40	1.082,19	1.244,14	1.075,20	387,05	168,94	675,84	36,00
3,96 %	(0,40)	(0,47)	(4,36)	(49,43)	(322,95)	(718,35)	(1.099,10)	(901,05)	(323,05)	(137,85)	(617,61)	(30,85
PRODUCTOS MINERALES NO METALICOS	(1,16)	(1,62)	(68,15)	(92,68)	(1.700,00)	(1.633,67)	(2.142,86)	(1.648,00)	(850,00)	(514,28)	(1.297,13)	(53,66
5 empresas (1)	0,75	0,94	67,93	77,10	1.092,44	989,25	1.242,31	1.059,04	452,88	178,46	816,52	42,76
4,95 %	(0,44)	(0,48)	(55,59)	(64,76)	(727,27)	(457,82)	(616,67)	(533,33)	(200,00)	(33,33)	(364,41)	(26,31
BIENES DE CONSUMO	(3,54)	(5,48)	(100,00)	(155,55)	(2.509,25)	(1.647,73)	(6.839,25)	(6.839,25)	(1.310,93)	(350,75)	(1.516,11)	(100,00
46 empresas (1)	0,88	1,15	42,99	47,23	581,13	557,22	1.162,20	1.079,58	337,02	82,65	509,90	31,22
45,54 %	(0,27)	(0,27)	(14,58)	(15,22)	(0,00)	(0,00)	(8,32)	(8,32)	(8,32)	(-13,87)	(8,32)	(9,13
ALIMENTACION	(1,31)	(1,31)	(38,53)	(44,22)	(2.509,25)	(1.140,00)	(6.839,25)	(6.839,25)	(1.310,93)	(227,37)	(1.516,11)	(27,09
4 empresas (1)	0,67	0,76	25,91	27,81	763,83	551,25	1.980,68	1.845,61	334,59	135,07	513,29	18,13
3,96 %	(0,53)	(0,53)	(14,58)	(15,22)	(266,67)	(300,00)	(1.113,12)	(969,83)	(210,00)	(0,00)	(350,00)	(9,13
CALZADO Y VESTIDO	(2,08)	(3,33)	(100,00)	(155,55)	(1.000,00)	(990,91)	(2.000,00)	(1.818,18)	(363,64)	(257,95)	(576,36)	(100,00
14 empresas (1)	1,19	1,39	52,85	58,02	187,57	158,35	421,35	384,64	173,55	36,71	223,18	45,12
13,86 %	(0,58)	(0,60)	(27,45)	(27,45)	(0,00)	(0,00)	(28,43)	(28,99)	(15,56)	(-0,56)	(19,91)	(18,18

(1) Ver tabla de "Empresas que comienzan su actividad en 1.977".

Tabla 5S - Hoja 2

Indicadores { (Valor máximo observado) / Valor medio / (Valor mínimo observado) } a 31-XII-1.977

"Sectores" (Número de empresas) (Porcentaje sobre "Total empresas")	de Productividad				Sociales							
	Tantos por uno		Tantos por ciento		(Miles de pesetas)							Tantos por ciento
	Valor añadido bruto / Activo fijo bruto	Valor añadido bruto / Activo fijo neto	Valor añadido bruto / Ventas brutas	Valor añadido bruto / Total gastos	Activo fijo bruto / Plantilla	Recursos propios / Plantilla	Ventas netas / Plantilla	Total gastos / Plantilla	Gastos de personal / Plantilla	Beneficio neto / Plantilla	Valor añadido bruto / Plantilla	Gastos de personal / Total gastos
INDUSTRIAS Y PRODUCTOS DEL CUERO	(3,52)	(5,48)	(51,39)	(55,55)	(97,22)	(251,39)	(666,67)	(616,67)	(270,83)	(50,00)	(342,59)	(43,92
1 empresa	3,52	5,48	51,39	55,55	97,22	251,39	666,67	616,67	270,83	50,00	342,59	43,92
0,99 %	(3,52)	(5,48)	(51,39)	(55,55)	(97,22)	(251,39)	(666,67)	(616,67)	(270,83)	(50,00)	(342,59)	(43,92
MUEBLES Y AUXILIARES	(2,66)	(2,73)	(100,00)	(124,27)	(1.540,82)	(1.647,73)	(2.969,16)	(2.760,00)	(624,31)	(350,75)	(1.162,38)	(100,00
20 empresas (1)	0,84	1,15	42,16	46,47	917,68	922,35	1.783,55	1.657,15	476,78	126,47	770,10	28,77
19,80 %	(0,27)	(0,27)	(22,11)	(22,24)	(275,54)	(137,33)	(285,00)	(285,00)	(171,43)	(0,00)	(263,38)	(18,32
PAPEL Y EDITORIALES	(3,02)	(3,25)	(81,35)	(82,78)	(1.731,12)	(1.119,91)	(1.682,65)	(1.551,35)	(407,76)	(131,30)	(581,40)	(81,09
4 empresas	0,54	0,68	46,04	48,29	896,62	578,24	1.064,64	1.005,27	354,65	59,37	485,43	35,28
3,96 %	(0,33)	(0,43)	(34,55)	(37,48)	(132,64)	(62,73)	(493,03)	(498,45)	(306,22)	(-13,87)	(352,20)	(19,74
PAPEL Y SUS PRODUCTOS	(0,96)	(1,10)	(49,05)	(49,66)	(1.731,12)	(1.119,91)	(1.682,65)	(1.551,35)	(337,69)	(131,30)	(581,40)	(47,61
2 empresas	0,35	0,45	36,45	38,22	1.560,44	1.014,79	1.561,33	1.446,09	310,16	115,24	552,75	21,45
1,97 %	(0,33)	(0,43)	(34,55)	(37,48)	(365,60)	(278,94)	(712,04)	(709,26)	(306,22)	(2,78)	(352,20)	(19,74
IMPRENTA, EDITORIALES Y AFINES	(3,02)	(3,25)	(81,35)	(82,78)	(140,93)	(88,56)	(499,19)	(506,90)	(407,76)	(0,73)	(412,61)	(81,09
2 empresas	2,96	3,23	77,61	81,46	137,97	79,33	496,99	501,47	405,49	-4,48	408,50	80,86
1,97 %	(2,93)	(3,20)	(75,73)	(79,12)	(132,64)	(62,73)	(493,03)	(498,45)	(404,22)	(-13,87)	(401,09)	(80,44

(1) Ver tabla de "Empresas que comienzan su actividad en 1.977".

Tabla 5S - Hoja 3

Indicadores { (Valor máximo observado) / Valor medio / (Valor mínimo observado) } a 31-XII-1.977

"Sectores" (Número de empresas) (Porcentaje sobre "Total empresas")	de Productividad				Sociales							
	Tantos por uno		Tantos por ciento		(Miles de pesetas)							Tantos por ciento
	Valor añadido bruto / Activo fijo bruto	Valor añadido bruto / Activo fijo neto	Valor añadido bruto / Ventas brutas	Valor añadido bruto / Total gastos	Activo fijo bruto / Plantilla	Recursos propios / Plantilla	Ventas netas / Plantilla	Total gastos / Plantilla	Gastos de personal / Plantilla	Beneficio neto / Plantilla	Valor añadido bruto / Plantilla	Gastos de personal / Total gastos
VIDRIO, CERAMICA Y ARTESANIA	(3,54)	(3,79)	(100,00)	(100,00)	(539,13)	(373,91)	(817,39)	(791,30)	(333,33)	(26,09)	(360,87)	(100,00)
3 empresas	0,74	0,85	43,41	47,48	435,96	303,49	699,54	677,21	268,03	22,33	321,53	39,58
2,97 %	(0,67)	(0,77)	(41,50)	(45,60)	(9,38)	(9,38)	(8,32)	(8,32)	(8,32)	(0,00)	(8,32)	(37,36)
CONSTRUCCION	(9,55)	(12,34)	(100,00)	(104,16)	(2.544,19)	(2.160,68)	(3.377,63)	(3.355,84)	(582,56)	(685,60)	(1.145,40)	(100,00)
10 empresas(1)	0,34	0,36	25,47	26,30	1.691,99	972,90	2.247,64	2.182,10	440,72	65,46	573,85	20,20
9,90 %	(0,25)	(0,26)	(17,70)	(17,87)	(8,44)	(11,25)	(13,75)	(13,75)	(13,75)	(0,00)	(13,75)	(15,76)
CONSTRUCCIONES MECANICAS	(2,14)	(4,68)	(74,00)	(116,71)	(6.250,00)	(3.097,36)	(3.900,00)	(4.200,00)	(1.000,00)	(261,32)	(1.600,00)	(77,78)
20 empresas	0,65	0,84	49,91	55,92	1.370,37	1.180,42	1.702,62	1.592,09	608,01	110,53	890,31	38,19
18,80 %	(0,26)	(0,28)	(24,80)	(31,94)	(255,69)	(244,85)	(606,25)	(450,00)	(244,16)	(-300,00)	(357,56)	(21,81)
MAQUINARIA Y BIENES DE EQUIPO	(2,14)	(4,68)	(74,00)	(116,71)	(6.250,00)	(3.097,36)	(3.900,00)	(4.200,00)	(1.000,00)	(261,32)	(1.600,00)	(77,78)
14 empresas	0,62	0,80	49,09	54,98	1.427,44	1.260,92	1.739,65	1.621,55	612,08	118,10	891,59	37,75
13,86 %	(0,26)	(0,28)	(36,64)	(37,98)	(255,69)	(244,85)	(606,25)	(450,00)	(298,82)	(-300,00)	(464,24)	(23,81)
MAQUINARIA MECANICA	(1,56)	(4,68)	(74,00)	(97,45)	(6.250,00)	(3.097,36)	(3.900,00)	(4.200,00)	(1.000,00)	(261,32)	(1.600,00)	(56,95)
6 empresas	0,40	0,51	56,65	64,92	2.478,10	2.270,15	1.670,17	1.535,68	610,16	134,48	997,00	39,73
5,94 %	(0,26)	(0,28)	(37,65)	(38,09)	(500,00)	(503,05)	(1.182,80)	(1.138,25)	(298,82)	(-300,00)	(464,24)	(23,81)

(1) Ver tabla de "Empresas que comienzan su actividad en 1.977".

Indicadores Valor medio a 31-XII-1.977
(Valor mínimo observado)

"Sectores" (Número de empresas) (Porcentaje sobre "Total empresas")	de Productividad: Tantos por uno: Valor añadido bruto / Activo fijo bruto	Tantos por uno: Valor añadido bruto / Activo fijo neto	Tantos por ciento: Valor añadido bruto / Ventas brutas	Tantos por ciento: Valor añadido bruto / Total gastos	Sociales (Miles de pesetas): Activo fijo bruto / Plantilla	Recursos propios / Plantilla	Ventas netas / Plantilla	Total gastos / Plantilla	Gastos de personal / Plantilla	Beneficio neto / Plantilla	Valor añadido bruto / Plantilla	Tantos por ciento: Gastos de personal / Total gastos
MATERIAL DE TRANSPORTE	(2,14)	(3,17)	(65,65)	(116,71)	(1.244,68)	(973,40)	(2.260,64)	(2,047,87)	(761,97)	(212,76)	(1.134,31)	(77,78
8 empresas	1,04	1,39	44,77	49,50	796,10	654,48	1.781,40	1.673,14	613,23	108,26	828,25	36,65
7,92 %	(0,87)	(0,95)	(36,64)	(37,98)	(255,69)	(244,85)	(606,25)	(450,00)	(350,00)	(-4,91)	(489,91)	(33,32
PRODUCTOS METALICOS	(2,04)	(3,13)	(66,74)	(76,72)	(1.936,51)	(982,25)	(1.920,63)	(1.801,59)	(704,66)	(216,70)	(1.336,51)	(48,63
6 empresas	0,80	1,08	54,11	60,69	1.109,18	812,00	1.533,14	1.457,29	589,36	75,85	884,47	40,44
5,94 %	(0,40)	(0,40)	(24,80)	(31,94)	(494,96)	(260,16)	(910,13)	(863,00)	(244,16)	(-150,60)	(357,56)	(21,81
MADERA Y MUEBLES	(2,66)	(2,73)	(100,00)	(124,27)	(1.848,22)	(1.762,84)	(2.969,16)	(2.760,00)	(624,31)	(350,75)	(1.162,38)	(100,00
24 empresas (1)	0,83	1,12	42,51	46,94	923,24	929,18	1.760,28	1.632,05	472,91	128,23	766,03	28,98
23,76 %	(0,27)	(0,27)	(4,36)	(22,24)	(275,54)	(137,33)	(285,00)	(285,00)	(171,43)	(0,00)	(263,38)	(18,32
MAQUINARIA, APARATOS Y ARTICULOS ELECTRICOS	(7,52)	(8,60)	(55,62)	(67,29)	(1.363,64)	(2.627,32)	(2.503,21)	(2,366,63)	(589,10)	(531,70)	(1.260,62)	(46,09
9 empresas	0,93	1,51	40,84	43,73	928,73	1.385,62	2.103,30	1.970,06	513,05	133,24	861,54	26,04
8,91 %	(0,48)	(0,50)	(36,97)	(38,05)	(54,28)	(92,81)	(80,14)	(370,74)	(140,27)	(6,26)	(204,83)	(24,26
DERIVADOS QUIMICOS	(0,77)	(0,91)	(51,62)	(61,62)	(1,500,00)	(799,40)	(1.751,65)	(1.547,61)	(559,60)	(204,04)	(953,71)	(37,50
2 empresas	0,76	0,89	51,43	61,16	1,243,23	782,45	1.742,58	1.543,81	558,71	198,77	944,26	36,19
1,98 %	(0,39)	(0,39)	(41,96)	(41,96)	(1.236,42)	(142,50)	(1.400,00)	(1.400,00)	(525,00)	(0,00)	(587,50)	(36,16

(1) Ver tabla de "Empresas que comienzan su actividad en 1.977"

Tabla 5S - Hoja 5

Indicadores { (Valor máximo observado) / Valor medio / (Valor mínimo observado) } a 31-XII-1.977

"Sectores" (Número de empresas) (Porcentaje sobre "Total empresas")	de Productividad				Sociales							
	Tantos por uno		Tantos por ciento		(Miles de pesetas							Tanto por cient
	Valor añadido bruto / Activo fijo bruto	Valor añadido bruto / Activo fijo neto	Valor añadido bruto / Ventas brutas	Valor añadido bruto / Total gastos	Activo fijo bruto / Plantilla	Recursos propios / Plantilla	Ventas netas / Plantilla	Total gastos / Plantilla	Gastos de personal / Plantilla	Beneficio neto / Plantilla	Valor añadido bruto / Plantilla	Gasto de personal / Total gasto
TEXTILES	(1,68)	(2,18)	(80,09)	(88,10)	(350,00)	(296,80)	(716,67)	(666,67)	(500,00)	(50,00)	(587,33)	(75,0
1 empresa	1,68	2,18	80,09	88,10	350,00	296,80	716,67	666,67	500,00	50,00	587,33	75,0
0,99 %	(1,68)	(2,18)	(80,09)	(88,10)	(350,00)	(296,80)	(716,67)	(666,67)	(500,00)	(50,00)	(587,33)	(75,0
TRANSPORTE	(3,07)	(3,51)	(88,14)	(100,48)	(922,69)	(451,40)	(968,71)	(962,56)	(700,66)	(62,63)	(770,99)	(82,2
4 empresas (1)	0,89	1,38	80,68	79,98	817,02	395,27	885,76	912,90	662,91	-27,13	730,15	72,6
3,96 %	(0,81)	(0,99)	(76,30)	(77,13)	(146,13)	(221,17)	(509,69)	(447,06)	(367,81)	(-91,84)	(449,23)	(69,5
TRANSPORTE VIAJEROS	(1,01)	(1,83)	(85,52)	(88,07)	(922,69)	(451,40)	(968,71)	(962,56)	(700,66)	(29,67)	(770,99)	(77,5
3 empresas	0,89	1,38	80,64	79,89	823,26	397,64	889,26	917,22	665,65	-27,97	732,76	72,5
2,97 %	(0,81)	(0,99)	(76,30)	(77,13)	(715,50)	(328,68)	(758,18)	(728,52)	(565,08)	(-91,84)	(641,58)	(69,5
TRANSPORTE DE MERCANCIAS	(3,07)	(3,51)	(88,14)	(100,48)	(146,13)	(221,17)	(509,69)	(447,06)	(367,81)	(62,63)	(449,23)	(82,2
1 empresa (1)	3,07	3,51	88,14	100,48	146,13	221,17	509,69	447,06	367,81	62,63	449,23	82,2
0,99 %	(3,07)	(3,51)	(88,14)	(100,48)	(146,13)	(221,17)	(509,69)	(447,06)	(367,81)	(62,63)	(449,23)	(82,2
TOTAL EMPRESAS	(9,55)	(12,34)	(100,00)	(155,55)	(6.250,00)	(3.097,36)	(6.839,25)	(6.839,25)	(1.310,93)	(685,60)	(1.600,00)	(100,0
101 empresas (1)	0,80	1,14	38,84	47,08	967,42	1.083,24	1.753,65	1.648,19	503,34	105,46	775,96	30,5
100,00 %	(0,25)	(0,26)	(4.36)	(15,22)	(0,00)	(0,00)	(8,32)	(8,32)	(8,32)	(-300,00)	(8,32)	(9,1

(1) Ver tabla de "Empresas que comienzan su actividad en 1.977".

3.3. Agrupación regional.

- Indicadores de productividad.

El análisis de productividad del inmovilizado, tanto bruto como neto, señala que, con excepción de las empresas de Canarias, Cataluña y el País Vasco -que obtienen coeficientes medios próximos, si bien algo superiores, a la media del conjunto de las empresas-, existe una gran dispersión entre las tasas de productividad que alcanzan unas y otras agrupaciones; así, cabe destacar, por una parte, a las empresas ubicadas tanto en Asturias como en la región Castellano-Manchega, Murcia y el País Valenciano(⊠) que se presentan, por término medio, con las mayores tasas y, por otra parte, a las de Madrid(⊠) y Castilla y León(⊠) que, junto con las de Navarra, son las que han obtenido una menor productividad media del inmovilizado bruto y neto.

En otro orden de cosas, la tasa de productividad global se presenta, por término medio, muy superior a la del conjunto de las empresas en las regiones: Baleares, Canarias y el País Valenciano(⊠), y toma valores por término medio, muy por debajo de esa tasa comparativa tanto en las empresas de Castilla y León(⊠) como en las de Galicia(⊠) y Madrid(⊠). Por último, las agrupaciones de empresas que han obtenido una productividad global media más próxima a la media del conjunto de las empresas del estudio son las de Navarra, el País Vasco y Rioja.

- Indicadores sociales.

Los valores medios que toman los indicadores sociales en las agrupaciones empresariales son superiores el valor medio del conjunto de las empresas del estudio en las regiones de Madrid(■), Navarra, el País Vasco y Rioja, tanto por lo que se refiere a la inversión en inmovilizado bruto por trabajador, como a las ventas netas del ejercicio, asimismo, por trabajador; teniendo que se incluída, además, la agrupación de Galicia(■), por lo que se refiere a los gastos totales del ejercicio por trabajador; considerando tan sólo las agrupaciones del País Vasco y Rioja, por lo que se refiere al volumen de recursos propios por trabajador; y considerando, además de las dos últimas citadas,a la agrupación de Navarra, por lo que se refiere al valor añadido bruto en el ejercicio por trabajador.

Por otra parte, Cataluña(■), el País Vasco y Rioja son las regiones en las que las empresas del estudio han obtenido beneficios netos del ejercicio por trabajador superiores, por término medio, a la media del conjunto de las empresas del estudio; debiendo ser excluida Rioja, e incluidas Galicia(■) y Madrid(■), por lo que se refiere a la tasa de gastos de personal sobre el total de gastos del ejercicio y, por último, debiendo ser excluídas éstas dos últimas regiones citadas pero incluidas Baleares, Canarias, Navarra y el País Valenciano(■), por lo que se refiere a

los gastos de personal del ejercicio por trabajador.

En otro orden de cosas, las agrupaciones empresariales de la región Castellano-Manchega y de Extremadura(*) son las únicas en las que la inversión en inmovilizado bruto por trabajador se presenta, por término medio, inferior -o muy próxima- al cuarto de millón de pesetas, los ingresos netos del ejercicio por trabajador próximos al medio millón y los gastos totales del mismo período, asímismo por trabajador, inferiores a esta cifra; debiendo ser incluida la región de Castilla y León(*), siendo, de esta forma, las tres únicas agrupaciones regionales en las que los gastos de personal del ejercicio por trabajador son, por término medio, inferiores al cuarto de millón de pesetas y el valor añadido bruto por trabajador inferior a 400.000 pesetas.

Por otra parte, las agrupaciones empresariales de las regiones Castellano-Manchega, Extremadura(*) y Galicia(*) son las únicas en las que los recursos propios por trabajador son, en cada una de ellas, por término medio, inferiores al cuarto de millón de pesetas; y por lo que se refiere al beneficio neto del ejercicio por trabajador se presenta, por término medio, inferior a las 50.000 pesetas, tanto en estas agrupaciones citadas como en las de Andalucía(*), Baleares -que es incluso negativa-, Canarias, Madrid(*) y Navarra.

Tabla 5G - Hoja 1

Indicadores { (Valor máximo observado) / Valor medio / (Valor mínimo observado) } a 31-XII-1.977

"Regiones" (Número de empresas) (Porcentaje sobre "Total empresas")	de Productividad				Sociales							
	Tantos por uno		Tantos por ciento		(Miles de pesetas)							Tantos por ciento
	Valor añadido bruto / Activo fijo bruto	Valor añadido bruto / Activo fijo neto	Valor añadido bruto / Ventas brutas	Valor añadido bruto / Total gastos	Activo fijo bruto / Plantilla	Recursos propios / Plantilla	Ventas netas / Plantilla	Total gastos / Plantilla	Gastos de personal / Plantilla	Beneficio neto / Plantilla	Valor añadido bruto / Plantilla	Gastos de personal / Total gastos
ANDALUCIA	(9,55)	(12,34)	(99,66)	(104,16)	(1.700,00)	(1.160,00)	(1.433,33)	(1.400,00)	(565,08)	(132,67)	(906,67)	(100,00)
22 empresas (1)	1,04	1,28	57,39	59,99	432,99	806,50	793,57	747,89	348,74	45,68	448,66	46,63
21,78 %	(0,39)	(0,39)	(31,66)	(31,74)	(18,79)	(22,24)	(28,43)	(28,99)	(15,56)	(-0,56)	(19,91)	(21,81)
ASTURIAS	(2,14)	(3,17)	(55,54)	(61,58)	(757,34)	(618,90)	(1.217,05)	(1.148,82)	(578,61)	(110,71)	(679,92)	(50,36)
3 empresas	1,43	1,64	53,53	58,38	421,59	430,50	1.109,48	1.033,38	474,49	76,10	603,24	45,92
2,97 %	(0,57)	(0,62)	(47,98)	(54,03)	(255,69)	(305,34)	(809,42)	(698,71)	(263,40)	(67,41)	(430,24)	(37,31)
BALEARES	(1,01)	(1,83)	(85,52)	(77,13)	(715,50)	(359,74)	(844,72)	(936,56)	(700,66)	(-91,84)	(722,38)	(74,81)
1 empresa	1,01	1,83	85,52	77,13	715,50	359,74	844,72	936,56	700,66	-91,84	722,38	74,81
0,99 %	(1,01)	(1,83)	(85,52)	(77,13)	(715,50)	(359,74)	(844,72)	(936,56)	(700,66)	(-91,84)	(722,38)	(74,81)
CANARIAS	(0,83)	(1,26)	(76,30)	(80,10)	(1.022,88)	(620,39)	(1.872,15)	(1.644,78)	(669,37)	(227,37)	(770,99)	(69,54)
3 empresas	0,82	1,21	71,28	75,59	904,09	463,16	1.000,12	978,48	629,41	21,63	739,68	64,32
2,97 %	(0,53)	(0,53)	(29,04)	(33,05)	(650,30)	(451,40)	(968,71)	(962,56)	(262,77)	(6,15)	(428,92)	(16,87)
CASTELLANO-MANCHEGA	(3,54)	(3,79)	(100,00)	(100,00)	(496,83)	(307,33)	(853,15)	(737,47)	(407,76)	(115,68)	(732,27)	(100,00)
5 empresas	1,62	1,76	55,97	58,08	160,89	141,14	464,87	447,95	230,88	16,92	260,17	51,54
4,95 %	(0,89)	(0,89)	(56,79)	(56,80)	(9,38)	(9,38)	(8,32)	(8,32)	(8,32)	(-13,87)	(8,32)	(31,90)
CASTILLA Y LEON	(2,08)	(2,95)	(100,00)	(112,72)	(1.848,22)	(1.762,84)	(2.400,00)	(2.300,00)	(323,05)	(257,95)	(741,47)	(100,00)
8 empresas (1)	0,53	0,63	34,86	37,63	711,87	565,20	1.082,87	1.003,96	234,27	78,90	377,81	23,33
7,92 %	(0,27)	(0,27)	(14,58)	(15,22)	(200,00)	(200,00)	(150,00)	(150,00)	(125,84)	(0,00)	(150,00)	(9,13)

(1) Ver tabla de "Empresas que comienzan su actividad en 1.977".

... / ...

Tabla 5G - Hoja 2

Indicadores { (Valor máximo observado) / Valor medio / (Valor mínimo observado) } a 3-XII-1.977

"Regiones" (Número de empresas) (Porcentaje sobre "Total empresas")	de Productividad: Tantos por uno: Valor añadido bruto / Activo fijo bruto	de Productividad: Tantos por uno: Valor añadido bruto / Activo fijo neto	de Productividad: Tantos por ciento: Valor añadido bruto / Ventas brutas	de Productividad: Tantos por ciento: Valor añadido bruto / Total gastos	Sociales (Miles de pesetas): Activo fijo bruto / Plantilla	Sociales (Miles de pesetas): Recursos propios / Plantilla	Sociales (Miles de pesetas): Ventas netas / Plantilla	Sociales (Miles de pesetas): Total gastos / Plantilla	Sociales (Miles de pesetas): Gastos de personal / Plantilla	Sociales (Miles de pesetas): Beneficio neto / Plantilla	Sociales (Miles de pesetas): Valor añadido bruto / Plantilla	Sociales: Tantos por ciento: Gastos de personal / Total gastos
CATALUÑA	(7,52)	(8,60)	(79,18)	(124,17)	(1.480,00)	(2.120,44)	(2.540,00)	(2.047,87)	(761,97)	(685,60)	(1.145,40)	(77,78)
12 empresas (1)	0,91	1,19	50,35	57,44	809,20	644,33	1.409,11	1.276,86	509,28	132,25	733,42	39,89
11,88 %	(0,59)	(0,66)	(4,36)	(45,60)	(54,28)	(67,72)	(303,21)	(290,83)	(171,43)	(2,78)	(234,90)	(18,96)
EXTREMADURA	(2,00)	(2,12)	(94,00)	(155,55)	(817,03)	(684,97)	(1.216,94)	(1.138,25)	(345,13)	(143,00)	(564,72)	(94,12)
7 empresas (1)	1,10	1,34	53,32	60,52	251,08	215,01	516,09	454,62	190,35	61,46	275,16	41,87
6,93 %	(0,57)	(0,62)	(27,45)	(27,45)	(0,00)	(0,00)	(122,89)	(122,89)	(115,66)	(0,00)	(115,66)	(26,25)
GALICIA	(5,99)	(7,31)	(88,14)	(100,48)	(2.509,25)	(1.140,00)	(6.839,25)	(6.839,25)	(1.310,93)	(62,63)	(1.516,11)	(82,27)
4 empresas (1)	1,07	1,12	32,24	32,87	520,47	240,86	1.732,79	1.699,75	448,18	33,04	558,71	26,37
3,96 %	(0,60)	(0,60)	(22,17)	(22,17)	(38,74)	(84,89)	(272,87)	(247,34)	(198,99)	(0,00)	(231,57)	(19,17)
MADRID	(1,63)	(1,63)	(100,00)	(100,00)	(2.382,07)	(2.023,30)	(3.377,63)	(3.355,84)	(528,98)	(514,28)	(1.438,86)	(100,00)
6 empresas (1)	0,29	0,31	20,73	21,68	1.545,80	695,72	2.153,13	2.116,11	379,04	37,01	458,78	17,91
5,94 %	(0,25)	(0,26)	(17,70)	(17,87)	(8,44)	(11,25)	(13,75)	(13,75)	(13,75)	(0,00)	(13,75)	(15,76)
MURCIA	(1,28)	(2,05)	(54,27)	(92,51)	(382,34)	(352,52)	(1.034,51)	(967,58)	(351,52)	(66,93)	(489,91)	(80,04)
2 empresas	1,27	1,94	45,66	52,92	361,51	347,91	926,69	866,08	335,35	60,61	458,35	38,72
1,98 %	(1,15)	(1,32)	(44,91)	(50,63)	(246,96)	(322,56)	(333,70)	(307,87)	(246,41)	(25,83)	(284,80)	(36,33)

(1) Ver tabla de "Empresas que comienzan su actividad en 1.977".

... / ...

Tabla 5G - Hoja 3

Indicadores { (Valor máximo observado) / Valor medio / (Valor mínimo observado) } a 31-XII-1.977

"Regiones" (Número de empresas) (Porcentaje sobre "Total empresas")	de Productividad				Sociales							
	Tantos por uno		Tantos por ciento		(Miles de pesetas)							Tanto por ciento
	Valor añadido bruto / Activo fijo bruto	Valor añadido bruto / Activo fijo neto	Valor añadido bruto / Ventas brutas	Valor añadido bruto / Total gastos	Activo fijo bruto / Plantilla	Recursos propios / Plantilla	Ventas netas / Plantilla	Total gastos / Plantilla	Gastos de personal / Plantilla	Beneficio neto / Plantilla	Valor añadido bruto / Plantilla	Gastos de personal / Total gastos
NAVARRA	(1,56)	(4,68)	(65,90)	(63,66)	(6.250,00)	(2.200,00)	(3.900,00)	(4.200,00)	(1.000,00)	(184,96)	(1.600,00)	(56,71)
3 empresas	0,51	0,59	46,75	50,44	2.003,14	1.074,79	2.057,03	2.033,22	695,54	23,80	1.025,62	34,21
2,97 %	(0,26)	(0,28)	(37,65)	(38,09)	(500,00)	(591,67)	(1.182,80)	(1.224,47)	(567,76)	(-300,00)	(779,50)	(23,81)
PAIS VALENCIANO	(2,66)	(2,73)	(80,09)	(85,02)	(1.149,49)	(525,92)	(1.434,96)	(1.084,21)	(605,67)	(350,75)	(921,78)	(75,31)
6 empresas (1)	1,73	1,87	65,97	70,49	363,55	284,15	948,65	891,74	543,30	56,91	628,56	60,93
5,94 %	(0,40)	(0,40)	(50,02)	(52,76)	(212,04)	(164,20)	(685,98)	(666,67)	(393,64)	(7,94)	(455,28)	(45,61)
PAIS VASCO	(2,04)	(3,13)	(74,00)	(97,45)	(2.824,49)	(3.097,36)	(2.969,16)	(2.760,00)	(704,66)	(531,70)	(1.336,51)	(56,95)
16 empresas	0,82	1,25	42,13	45,53	1.082,64	1.430,34	2.092,61	1.956,75	533,92	135,86	890,95	27,29
15,84 %	(0,39)	(0,49)	(36,64)	(37,98)	(122,93)	(182,05)	(422,32)	(370,74)	(140,27)	(-150,60)	(204,83)	(24,26)
RIOJA	(1,00)	(1,13)	(55,59)	(78,71)	(1,290,00)	(1.633,67)	(2.000,00)	(1.818,18)	(850,00)	(325,33)	(1.297,13)	(51,58)
3 empresas	0,73	0,78	40,37	48,55	1.104,50	1.172,88	1.872,84	1.652,92	513,27	219,92	802,48	31,05
2,97 %	(0,55)	(0,60)	(28,82)	(31,70)	(1,000,00)	(879,43)	(1.102,92)	(965,08)	(363,64)	(137,85)	(181,81)	(18,18)
TOTAL EMPRESAS	(9,55)	(12,34)	(100,00)	(155,55)	(6.250,00)	(3.097,36)	(6.839,25)	(6.839,25)	(1.310,93)	(685,60)	(1.600,00)	(100,00)
101 empresas (1)	0,80	1,14	38,84	47,08	967,42	1.083,24	1.753,65	1.648,19	503,34	105,46	775,96	30,54
100,00 %	(0,25)	(0,26)	(4,36)	(15,22)	(0,00)	(0,00)	(8,32)	(8,32)	(8,32)	(-300,00)	(8,32)	(9,13)

(1) Ver tabla de "Empresas que comienzan su actividad en 1.977".

3.4. Agrupación por tamaños.

- Indicadores de productividad.

Se comprueba que las tasas de productividad del activo fijo neto de las empresas del estudio son, por término medio, y para cualquier criterio de tamaño, más altas, cuanto mayor es la dimensión. Sin embargo, por lo que se refiere al activo fijo bruto, no existe una clara correlación, de unos a otros criterios de clasificación de empresas, entre el tamaño y su tasa de productividad.

En otro orden de cosas, para cualquier criterio de tamaño, la tasa media de productividad global toma el valor más alto en el grupo de las medianas empresas y el más bajo en el de las grandes; siendo, por otra parte, este colectivo el único en el que la tasa media toma un valor menor que el del conjunto de las empresas del estudio.

- Indicadores sociales.

El análisis de los indicadores sociales señala que el volumen de recursos propios, ventas netas del ejercicio, gastos totales y beneficios netos, asimismo, del ejercicio son, por término medio, mayores cuanto mayor es la dimensión de la empresa para cualquier criterio de tamaño utilizado en el estudio. Con todo, los beneficios netos del ejercicio por trabajador no presentan, por término medio,

diferencias muy acusadas entre unos y otros grupos de empresas por tamaño.

Por otra parte, si bien la tasa de participación de los gastos de personal en el total de gastos del ejercicio toma, por término medio, valores poco diferentes en las pequeñas(*) y medianas empresas, es menor en las segundas -aunque ocurre lo contrario entre estos dos grupos si están definidos por el criterio del activo total bruto- y considerablemente menor en las grandes.

Los gastos de personal del ejercicio por trabajador son, por término medio, muy parecidos entre las medianas y las grandes empresas, si bien algo superiores en estas últimas -ocurriendo lo contrario si están definidas por el criterio del número de trabajadores-, y se presentan sensiblemente inferiores en el grupo de las pequeñas empresas(*).

Por lo que se refiere al valor añadido bruto del ejercicio por trabajador es, por término medio y para cualquier criterio de tamaño, aproximadamente dos veces más alto en las medianas que en las pequeñas(*), situándose en un nivel intermedio en el grupo de las grandes.

Por último, la inversión en inmovilizado bruto por trabajador si bien es, por término medio, muy parecida en las medianas y grandes empresas, es mayor en unas y otras dependiendo del criterio que las defina y considerablemente inferior en el grupo de las pequeñas(*).

Tabla 5T - Hoja 1

Indicadores { (Valor máximo observado) / Valor medio / (Valor mínimo observado) } a 31-XII-1.977

"Número de Trabajadores" (Número de empresas) (Porcentaje sobre "Total empresas")	de Productividad				Sociales							
	Tantos por uno		Tantos por ciento		(Miles de pesetas)							Tantos por ciento
	Valor añadido bruto / Activo fijo bruto	Valor añadido bruto / Activo fijo neto	Valor añadido bruto / Ventas brutas	Valor añadido bruto / Total gastos	Activo fijo bruto / Plantilla	Recursos propios / Plantilla	Ventas netas / Plantilla	Total gastos / Plantilla	Gastos de personal / Plantilla	Beneficio neto / Plantilla	Valor añadido bruto / Plantilla	Gastos de personal / Total gastos
Menos de 100	(9,55)	(12,34)	(100,00)	(155,55)	(6.250,00)	(2.200,00)	(6.839,25)	(6.839,25)	(1.310,93)	(685,60)	(1.600,00)	(100,00
81 empresas (1)	0,76	0,90	25,80	54,80	727,44	573,26	1.075,61	1.003,80	379,68	71,81	550,10	37,82
80,19 %	(0,26)	(0,27)	(4,36)	(15,22)	(0,00)	(0,00)	(8,32)	(8,32)	(8,32)	(-300,00)	(8,32)	(9,13
De 100 a 500	(1,52)	(3,33)	(85,52)	(88,07)	(2.824,49)	(3.097,36)	(3.377,63)	(3.355,84)	(761,97)	(531,70)	(1,260,62)	(77,57
17 empresas	0,89	1,15	61,31	67,31	1.192,73	968,59	1.672,87	1.573,34	567,46	75,26	1.059,01	36,07
16,88 %	(0,25)	(0,26)	(17,70)	(17,87)	(150,32)	(67,72)	(303,21)	(290,92)	(150,00)	(-91,84)	(180,66)	(15,76
Más de 500	(1,67)	(2,12)	(55,62)	(60,52)	(1.042,15)	(1.657,14)	(2.503,21)	(2.366,63)	(574,09)	(137,10)	(964,14)	(37,84
3 empresas	0,94	1,58	40,46	43,00	919,36	1.385,76	2.127,86	2.002,46	515,53	125,41	860,97	25,74
2,97 %	(0,91)	(1,16)	(38,52)	(40,74)	(122,93)	(182,05)	(422,32)	(370,74)	(140,27)	(51,58)	(204,83)	(24,26
TOTAL EMPRESAS	(9,55)	(12,34)	(100,00)	(155,55)	(6.250,00)	(3.097,36)	(6.839,25)	(6.839,25)	(1.310,93)	(685,60)	(1.600,00)	(100,00
101 empresas (1)	0,80	1,14	38,84	47,08	967,42	1.083,24	1.753,65	1.648,19	503,34	105,46	775,96	30,54
100,00 %	(0,25)	(0,26)	(4,36)	(15,22)	(0,00)	(0,00)	(8,32)	(8,32)	(8,32)	(-300,00)	(8,32)	(9,13

(1) Ver tabla de "Empresas que comienzan su actividad en 1.977".

Tabla 5R - Hoja 1

Indicadores { (Valor máximo observado) / Valor medio / (Valor mínimo observado) } a 31-XII-1.977

"Recursos propios" (Millones de ptas) / (Número de empresas) / (Porcentaje sobre "Total empresas")	de Productividad				Sociales							
	Tantos por uno		Tantos por ciento		(Miles de pesetas)							Tantos por ciento
	Valor añadido bruto / Activo fijo bruto	Valor añadido bruto / Activo fijo neto	Valor añadido bruto / Ventas brutas	Valor añadido bruto / Total gastos	Activo fijo bruto / Plantilla	Recursos propios / Plantilla	Ventas netas / Plantilla	Total gastos / Plantilla	Gastos de personal / Plantilla	Beneficio neto / Plantilla	Valor añadido bruto / Plantilla	Gastos de personal / Total gastos
Menos de 100	(9,55)	(12,34)	(100,00)	(155,55)	(6.250,00)	(2.200,00)	(6.839,25)	(6.839,25)	(1.310,93)	(685,60)	(1.600,00)	(100,00
85 empresas (1)	0,83	0,99	24,36	55,51	601,83	443,25	952,81	895,63	360,53	57,18	497,14	40,25
84,16 %	(0,26)	(0,27)	(4,36)	(15,22)	(0,00)	(0,00)	(8,32)	(8,32)	(8,32)	(-300,00)	(8,32)	(9,13
De 100 a 500	(1,67)	(2,12)	(85,52)	(116,71)	(2.824,49)	(2.719,18)	(3.377,63)	(3.355,84)	(761,97)	(531,70)	(1.260,62)	(77,78
12 empresas	1,00	1,26	66,19	72,06	1.007,80	784,36	1.480,07	1,397,86	517,17	82,21	1.007,31	37,00
11,88 %	(0,25)	(0,26)	(17,70)	(17,87)	(122,93)	(182,05)	(422,32)	(370,74)	(140,27)	(-91,84)	(204,83)	(15,76
Más de 500	(0,92)	(1,66)	(74,00)	(97,45)	(2.824,49)	(3.097,36)	(2.969,16)	(2.760,00)	(642,12)	(261,32)	(1.162,38)	(56,95
4 empresas	0,85	1,37	43,52	43,82	1.159,38	1.642,03	2.392,35	2.244,31	579,49	148,04	983,55	25,82
3,96 %	(0,39)	(0,49)	(38,07)	(42,11)	(1.032,26)	(1.040,32)	(1.388,89)	(1.127,57)	(564,52)	(136,58)	(941,93)	(22,40
TOTAL EMPRESAS	(9,55)	(12,34)	(100,00)	(155,55)	(6.250,00)	(3,097,36)	(6.839,25)	(6.839,25)	(1.310,93)	(685,60)	(1.600,00)	(100,00
101 empresas (1)	0,80	1,14	38,84	47,08	967,42	1.083,24	1.753,65	1.648,19	503,34	105,46	775,96	30,54
100,00 %	(0,25)	(0,26)	(4,36)	(15,22)	(0,00)	(0,00)	(8,32)	(8,32)	(8,32)	(-300,00)	(8,32)	(9,13

(1) Ver tabla de "Empresas que comienzan su actividad en 1.977".

Tabla 5V - Hoja 1

Indicadores { (Valor máximo observado) / Valor medio / (Valor mínimo observado) } a 31-XII-1.977

"Ventas netas" (Millones de ptas.) (Número de empresas) (Porcentaje sobre "Total empresas")	de Productividad				Sociales							
	Tantos por uno		Tantos por ciento		(Miles de pesetas)							Tantos por ciento
	Valor añadido bruto / Activo fijo bruto	Valor añadido bruto / Activo fijo neto	Valor añadido bruto / Ventas brutas	Valor añadido bruto / Total gastos	Activo fijo bruto / Plantilla	Recursos propios / Plantilla	Ventas netas / Plantilla	Total gastos / Plantilla	Gastos de personal / Plantilla	Beneficio neto / Plantilla	Valor añadido bruto / Plantilla	Gastos de personal / Total gastos
Menos de 250	(9,55)	(12,34)	(100,00)	(155,55)	(6.250,00)	(2.200,00)	(6.839,25)	(6.839,25)	(1.310,93)	(685,60)	(1.600,00)	(100,00
87 empresas (1)	0,78	0,93	24,43	55,69	654,18	491,70	979,48	917,82	366,46	61,65	511,18	39,93
86,14 %	(0,26)	(0,27)	(4,36)	(15,22)	(0,00)	(0,00)	(8,32)	(8,32)	(8,32)	(-300,00)	(8,32)	(9,13
De 250 a 1.000	(1,67)	(2,12)	(85,52)	(80,10)	(2.824,49)	(3.097,36)	(3.377,63)	(3.355,84)	(761,97)	(531,70)	(1.260,62)	(74,81
11 empresas	0,93	1,19	67,28	73,98	1.095,37	908,09	1.464,31	1.373,26	524,97	91,05	1.015,99	38,23
10,89 %	(0,25)	(0,26)	(17,70)	(17,87)	(122,93)	(182,05)	(422,32)	(370,74)	(140,27)	(-91,84)	(204,83)	(15,76
Más de 1.000	(0,92)	(1,66)	(55,62)	(60,52)	(1.540,82)	(1.657,14)	(2.969,16)	(2.760,00)	(618,32)	(209,16)	(1.162,38)	(36,27
3 empresas	0,90	1,50	40,01	42,63	1.083,82	1.575,99	2.437,89	2.294,98	576,65	142,90	978,32	25,13
2,97 %	(0,75)	(1,11)	(38,07)	(42,11)	(1.032,26)	(1.040,32)	(1.693,55)	(1.556,45)	(564,52)	(136,58)	(941,93)	(22,40
TOTAL EMPRESAS	(9,55)	(12,34)	(100,00)	(155,55)	(6.250,00)	(3.097,36)	(6.839,25)	(6.839,25)	(1.310,93)	(685,60)	(1.600,00)	(100,00
101 empresas (1)	0,80	1,14	38,84	47,08	967,42	1.083,24	1.753,65	1.648,19	503,34	105,46	775,96	30,54
100,00 %	(0,25)	(0,26)	(4,36)	(15,22)	(0,00)	(0,00)	(8,32)	(8,32)	(8,32)	(-300,00)	(8,32)	(9,13

(1) Ver tabla de "Empresas que comienzan su actividad en 1.977".

Tabla 5A - Hoja 1

Indicadores { (Valor máximo observado) / Valor medio / (Valor mínimo observado) } a 31-XII-1.977

"Activo total bruto" (Mill. ptas) / (Número de empresas) / (Porcentaje sobre "Total empresas")	de Productividad				Sociales							
	Tantos por uno		Tantos por ciento		(Miles de pesetas)							Tantos por ciento
	Valor añadido bruto / Activo fijo bruto	Valor añadido bruto / Activo fijo neto	Valor añadido bruto / Ventas brutas	Valor añadido bruto / Total gastos	Activo fijo bruto / Plantilla	Recursos propios / Plantilla	Ventas netas / Plantilla	Total gastos / Plantilla	Gastos de personal / Plantilla	Beneficio neto / Plantilla	Valor añadido bruto / Plantilla	Gastos de personal / Total gastos
Menos de 100	(9,55)	(12,34)	(100,00)	(155,55)	(2.509,25)	(2.120,44)	(6.839,25)	(6.839,25)	(1.310,93)	(685,60)	(1.516,11)	(100,00
81 empresas (1)	0,99	1,17	23,97	55,04	441,60	383,00	857,06	791,77	318,29	65,28	435,77	40,20
80,19 %	(0,27)	(0,27)	(4,36)	(15,22)	(0,00)	(0,00)	(8,32)	(8,32)	(8,32)	(-41,67)	(8,32)	(9,13
De 100 a 1.000	(1,67)	(2,12)	(85,52)	(88,07)	(6,250,00)	(3.097,36)	(3.900,00)	(4.200,00)	(1.000,00)	(531,70)	(1,600,00)	(77,57
16 empresas	0,95	1,24	74,78	83,47	1.086,15	916,87	1,327,82	1,238,16	538,03	89,66	1.033,46	43,45
15,84 %	(0,26)	(0,28)	(36,64)	(37,98)	(122,93)	(182,05)	(422,32)	(370,74)	(140,27)	(-300,00)	204,83	(23,81
Más de 1.000	(0,92)	(1,66)	(55,62)	(60,52)	(2,382,07)	(2,023,30)	(3.377,63)	(3,355,84)	(618,32)	(209,16)	(1.162,38)	(36,27
4 empresas	0,83	1,29	38,35	40,69	1.154,97	1,547,82	2.489,39	2,353,12	574,04	136,27	957,57	24,39
3,96 %	(0,25)	(0,26)	(17,70)	(17,87)	(1.032,26)	(1.040,32)	(1,693,55)	(1,556,45)	(528,98)	(21,79)	(599,71)	(15,76
TOTAL EMPRESAS	(9,55)	(12,34)	(100,00)	(155,55)	(6.250,00)	(3,097,36)	(6.839,25)	(6,839,25)	(1.310,93)	(685,60)	(1.600,00)	(100,00
101 empresas (1)	0,80	1,14	38,84	47,08	967,42	1.083,24	1.753,65	1.648,19	503,34	105,46	775,96	30,54
100,00 %	(0,25)	(0,26)	(4,36)	(15,22)	(0,00)	(0,00)	(8,32)	(8,32)	(8,32)	(-300,00)	(8,32)	(9,13

(1) Ver tabla de "Empresas que comienzan su actividad en 1.977".

Parte VIII - Aspectos fiscales de las cooperativas estudiadas.

Capítulo 36 - Régimen fiscal de las cooperativas de producción industrial.

El Régimen fiscal de todas las clases de cooperativas está regulado, de forma específica, por el Decreto 888/1969, de 9 de mayo, del Ministerio de Hacienda por el que se promulgó el Estatuto Fiscal de las Cooperativas (1), tal y como nosotros lo denominaremos para referirnos a su articulado. En este capítulo analizaremos, a la luz del citado Estatuto la situación fiscal de las cooperativas que han formado parte del estudio.

El artículo 2º, párrafo 1, del Estatuto establece que todas las cooperativas "deberán poner en conocimiento de las Delegaciones de Hacienda donde se hallen domiciliadas el hecho de su constitución, dentro de los tres meses siguientes al de su inscripción en el Ministerio de Trabajo. A estos efectos acompañarán a su comunicación una copia de los Estatutos por que se rigen y una copia de la Orden de su aprobación por el Ministerio citado".

En este sentido, puede darse el caso de que algunas de las cooperativas del estudio no hayan cumplido esta nor-

---

(1) Decreto 9 de mayo de 1.969, núm. 888/69 (Ministerio de Hacienda). COOPERATIVAS. Estatuto Fiscal, B.O.E., núm. 114 de 13 de mayo de 1.969.

ma en el momento de contestar al cuestionario que les fué remitido [2], por haber comenzado su actividad en el ejercicio analizado [3].

1. Clasificación fiscal.

En el orden tributario, el artículo 1º del Estatuto clasifica a las cooperativas en dos grupos: protegidas y no protegidas, siendo el artículo 6º el que enumera las condiciones que deben reunir las primeras para ser calificadas de esa forma y gozar, en consecuencia, de un conjunto de exenciones y bonificaciones que se regulan en el artículo 11º en el que, asimismo, se establecen los plazos por los que son concedidas.

Por lo que se refiere a las cooperativas de producción industrial -que son las estudiadas en este trabajo- deben -para ser fiscalmente protegidas- estar compuestas por trabajadores que actúen "por sí mismos con su personal trabajo, de carácter preponderantemente manual, en el proceso productivo a que dediquen su actividad" [4]; si bien

---

(2) Véase el punto 2., "Cuestionario" del capítulo 38.

(3) Nos referimos a algunas de las cooperativas analizadas en el capítulo 20, "Empresas que comienzan su actividad en 1.977".

(4) Estatuto Fiscal de las Cooperativas, artículo 6º, c, primer párrafo.

se admite, con carácter de excepción, "la concurrencia de socios que desempeñen funciones de naturaleza administrativa o que exija título de grado medio o superior, expedido o reconocido oficialmente por el Estado, siempre que el número de éstos no exceda del 10 por cien del total de socios" (5).

Pero también se consideran -aparte de otras no analizadas en este trabajo por razón de su actividad- fiscalmente protegidas las cooperativas de artesanía que estén "constituidas por pequeños artesanos teniendo esta consideración los pequeños productores independientes, en posesión de la Carta de Artesano, que trabajen auxiliados únicamente por familiares que vivan bajo el mismo techo y, a lo más, con cinco asalariados extraños" (6). En este sentido, las cooperativas del estudio que han sido incluidas en el subsector Vidrio, cerámica y artesanía se encuadran en el mismo por razón de su actividad pero ignoramos, por carecer de datos, si deben ser asimiladas a las cooperativas de Artesanía referidas en el Estatuto Fiscal; en todo caso, nosotros las hemos considerado cooperativas de producción(7).

---

(5) Ibíd., artículo 6º, c, segundo párrafo.

(6) Ibíd., artículo 6º, d).

(7) En base a que el listado que utilizamos para enviar el cuestionario las clasificaba de esa forma. Véase, para un detalle del origen del citado listado, el capítulo 38., "Indice de respuesta al cuestionario".

Por otra parte, el artículo 13º del Estatuto enumera, a modo de síntesis, las cooperativas que no pueden ser calificadas de fiscalmente protegidas y, por lo tanto, quedarán "sujetas al régimen tributario general en la forma y medida que la Ley propia de cada tributo determine" (8). Así, por lo que se refiere a las cooperativas de producción industrial, además de considerar a las que no reunan las condiciones que acabamos de exponer, se incluyen:

a) las que siendo fiscalmente protegidas incurran en cualquiera de las dos causas generales de pérdida de los beneficios fiscales que confiere aquella situación, como son:

   1) el hecho de que las percepciones de los socios no sean "proporcionales a los suministros, entregas de productos, servicios o actividades realizadas por el socio con su Cooperativa" (9).

   2) o bien, cuando las operaciones sociales estén "financiadas, en concepto de socio capitalista, por personas naturales o jurídicas extrañas a la cooperativa, mediante aportaciones o entrega de instalaciones, cesión de negocios o ayuda económica de cualquier clase" (10),

---

(8) Si bien el artículo 14º,1 establece un conjunto de reglas específicas para los Impuestos de Sociedades y sobre la renta del capital.

(9) Estatuto Fiscal de las Cooperativas, artículo 7º,1.

(10) Ibíd., artículo 7º,2.

b) las que siendo fiscalmente protegidas incurran en cualquiera de las dos causas especiales de pérdida de los beneficios fiscales que esa situación confiere y que son:

1) el servirse "del trabajo de personas extrañas, salvo que éstas desempeñen una función administrativa o técnica y su número no exceda del cinco por ciento del total de asociados" (11) y

2) el hecho de que "las percepciones de la mayoría de los asociados excedan al 200 por 100 de las retribuciones que normalmente sean satisfechas en la zona donde se halle domiciliada la Cooperativa y correspondiente a su actividad laboral" (12).

c) las que pierdan la calificación de protegida por "incumplimiento de las obligaciones que impone el artículo 8º del Reglamento de 11 de noviembre de 1.943, en relación con los libros de contabilidad, así como la comisión de infracciones calificadas como de defraudación conforme al artículo 80 de la Ley General Tributaria (R. 1963, 2490 y Apéndice 1951-66, 7076)" (13), y, por último,

d) las que "el Ministerio de Hacienda, previo informe de la Junta Consultiva del Régimen Fiscal de las Coopera-

---

(11) Ibíd., artículo 9º, párrafo segundo, apartado a.

(12) Ibíd., artículo 9º, segundo párrafo, apartado b.

(13) Ibíd., artículo 12º, 3.

tivas (14), declara constituidas para fines distintos a los que caracterizan tales entidades [15].

Por lo que se refiere a las cooperativas del estudio, el 6,12 por ciento no pueden ser consideradas fiscalmente protegidas porque contestan, explícitamente, en el cuestionario[16], no gozar de ninguna exención ni bonificación fiscal[17], o porque, sin haber contestado a esta cuestión, hemos podido comprobar -cuando ha dido posible[18]-, que se encuentran incluidas en algunas de las situaciones establecidas por el cita-

---

(14) Cuya constitución y funciones quedan establecidas en el artículo 5º del Estatuto Fiscal de las Cooperativas.

(15) Estatuto Fiscal de las Cooperativas, artículo 13º,d.

(16) Véase el punto 2., "Cuestionario", del capítulo 38.

(17) Incluimos en este grupo a algunas cooperativas que, comenzando su actividad en el ejercicio considerado -como pudo ser comprobado, véase a este respecto el capítulo 20.,"Empresas que comienzan su actividad en 1.977"-, contestaron tener solicitada la condición de protegida o no gozar de ventaja fiscal alguna. Todas ellas no pueden ser consideradas fiscalmente protegidas en el ejercicio analizado, sin embargo no puede afirmarse que no puedan conseguir tal calificación en un momento posterior.

(18) En base a los datos de que disponíamos para los capítulos: 22., "Máxima diferencia entre el trabajador que menos gana y el que más", en relación con el citado artículo 7º,1; 23., "Porcentaje de diferencia del salario medio de las empresas estudiadas en relación a otras de la misma zona y sector", en relación con el citado artículo 9º, segundo párrafo, apartado b, y 26., "Número de titulados superiores y técnicos de grado medio en relación con el citado artículo 6º,c, segundo párrafo.

do artículo 13º [19].

Así pues, el 93,88 por ciento de las cooperativas del estudio deben ser consideradas fiscalmente protegidas bien porque contestaban, explícitamente, disfrutar de algunas de las ventajas fiscales reconocidas, por el artículo 11º, para este tipo de cooperativas [20], bien porque no contestando a la pregunta formulada no puede ser comprobado que incurrieran en algunos de los supuestos del citado artículo 13º.

---

(19) Hemos excluido a aquéllas que aún pudiendo comprobar que se encuentran en algunas de esas situaciones contestan, de forma explícita, gozar de algún tipo de exención o bonificación fiscal.

(20) Incluimos a las cooperativas que aún pudiendo comprobar, de acuerdo con los datos de que disponíamos para el capírulo 26., "Número de titulados superiores y/o técnicos de grado medio", que tienen socios titulados en número que excede al 10 por ciento de los socios -por lo tanto no se pueden conceptuar como fiscalmente protegidas de acuerdo con lo establecido en el citado artículo 6º, c, segundo párrafo-, declaran expresamente gozar de las ventajas de las protegidas; esto ha ocurrido con el 2,04 por ciento de las cooperativas y son las mismas a las que nos referimos en la nota (19) de este capítulo.

2. Régimen fiscal.

El artículo 11º del Estatuto Fiscal de las Cooperativas enumera un conjunto de exenciones y bonificaciones fiscales reconocidas a las cooperativas protegidas, así como los períodos de vigencia de las mismas, que serán disfrutados, según establece su artículo 12º, "de pleno derecho, siempre que se den en las Cooperativas las circunstancias determinadas en su condición de "protegidas" ". A continuación damos cuenta de las exenciones y bonificaciones fiscales que han aparecido como respuestas más frecuentes entre las cooperativas del estudio:

a) Exención total del Impuesto sobre transmisiones patrimoniales (21).

b) Bonificación permanente del 95 por ciento de las coutas de Licencia Fiscal (22).

c) Exención total del Impuesto General de la Renta de Sociedades "por un período de diez años, a contar de la fecha de iniciación de un ejercicio completo después de la fecha en que haya adquirido firmeza su inscripción en el Ministerio de Trabajo, y bonificación del 50 por 100 , de carácter permanente, una vez transcurrido el período de exención" (23).

(21) Véase el Estatuto Fiscal de las Cooperativas, artículo 11º, 1.I.

(22) Véase Ibíd., artículo 11º, 1,V.

(23) Ibíd., artículo 11º, 1,III, primer párrafo.

Con todo, la "exención o bonificación no alcanzará a los beneficios procedentes de plusvalías en la enajenación de los elementos del activo o de los obtenidos de otras fuentes ajenas a los fines concretos de la Cooperativa, aunque no determinen la calificación de "protegida", y sin perjuicio de poder gozar de las ventajas fiscales concedidas a las Sociedades de derecho común sobre inversiones de sus beneficios y plusvalías" (24).

En otro orden de cosas, para las cooperativas del estudio que gozan de estas ventajas y estén constituidas con anterioridad a la publicación de su Estatuto Fiscal, se ha de tener en cuenta que, según lo dispuesto en la disposición final 3ª (25) del mismo; no obstante lo establecido en su artículo 11º, "los períodos de exención y bonificación empezarán a contar a partir de la fecha de iniciación del primer ejercicio económico completo inmediato al de dicha publicación". En este sentido, la práctica totalidad de las cooperativas del estudio -que, como hemos visto más arriba, deben ser calificadas de protegidas-, gozaban en el ejercicio analizado -1.977- de la exención total del Impuesto sobre Sociedades (26).

---

(24) Ibíd., artículo 11º, 1,III, segundo párrafo.

(25) Ibíd., artículo 15º, 3ª.

(26) Así pues, queda justificada la consideración que hacemos en el capítulo 3º., "Análisis de la estructura económica y financiera", sobre el beneficio. Véase el punto 2., "Hipótesis establecidas" y, más concretamente, el apartado "Hipótesis sobre el beneficio" en relación con su consideración de antes y/o después de impuestos.

3. Adaptación del Régimen Fiscal de las cooperativas en relación con el Impuesto de Sociedades.

La Orden de 14 de febrero de 1.980 (27) establece la normativa de adaptación del vigente (28) Estatuto Fiscal de las Cooperativas a la Ley 61/1978 del Impuesto sobre Sociedades (29) disponiendo, al amparo de la disposición final tercera de la citada Ley 61/1978 (30), previos los informes de la Junta Consultiva del Régimen Fiscal de las Cooperativas (31) y de la Confederación Española de Cooperativas, que:

---

(27) B.O.E. de 5 de marzo de 1.980.

(28) Según reconoce la disposición transitoria quinta de la Ley 61/1978 del Impuesto sobre Sociedades.

(29) Ley 61/1978, de 27 de diciembre.

(30) Que establece que las sociedades que, en la actualidad, gocen de cualquier clase de beneficio fiscal en el impuesto de sociedades reconocida por un plazo determinado que venciera dentro del término de cinco años, contados a partir de la entrada en vigor de la Ley -que según su disposición final primera se sitúa en el 1 de enero de 1.979 y será de aplicación a los ejercicios que inicien su actividad a partir de la expresada fecha- dejarán de disfrutarla en el momento de la extinción del mismo.

(31) Véase la nota (14) de este capítulo.

a) hasta que no sea promulgada la Ley sobre régimen fiscal de las cooperativas (32), seguirán teniendo la consideración de fiscalmente protegidas aquéllas que estando comprendidas en el artículo 6º del citado Estatuto Fiscal, no incidan en las causas de pérdida de tal condición prevista en los artículos 7º, 8º y 9º del mismo (33).

b) Cuando las cooperativas fiscalmente protegidas pierdan el derecho a la exención del Impuesto sobre Sociedades, por aplicación de la disposición transitoria tercera, uno, de la Ley 61/1978 del Impuesto sobre Sociedades, se les aplicará, según disponen los artículos 11º, uno, III y 15º, 3ª, del Estatuto Fiscal de las Cooperativas, una bonificación del 50 por 100 de la cuota correspondiente a los rendimientos de las explotaciones económicas. Sin embargo, "no alcanzará a los rendimientos derivados de cualquier elemento patrimonial que no se encuentre afecto a dichas explotaciones, ni de los incrementos de patrimonio, determinados de acuerdo con lo establecido en el artículo 15 de la Ley 61/1978, de 27 de diciembre, salvo que respecto de estos últimos se reinviertan en

---

(32) Prevista en la disposición transitoria cuarta, segundo, de la Ley 61/1978 del Impuesto de Sociedades por la cual,"el Gobierno remitirá a las Cortes los siguientes proyector de Ley ... 2º. - Sobre régimen fiscal de las Cooperativas".

(33) Véase la Orden de 14 de febrero de 1.980, ob. cit., en la parte I "Normas especiales para las Cooperativas fiscalmente protegidas", artículo 1º.

los términos y condiciones especificados en el número ocho del dicho artículo 15" (34).

(34) Ibíd., parte I, artículo 2º.

Parte IX - Aspectos específicos de las Sociedades Anónimas Laborales.

Capítulo 37 - Aspectos específicos de las Sociedades Anónimas Laborales (S.A.L.).

1. Delimitación de las empresas.

Como decimos en el "Indice de respuesta al cuestionario" (1), hemos recibido información de tres Sociedades Anónimas Laborales, de los 48 cuestionarios que enviamos a este tipo de empresas -es decir, un 6,25 por ciento de respuesta-, que están definidas por las siguientes características:

a) Todas, y nada más que ellas en el estudio, dedican su actividad al Transporte de viajeros, de forma que, las conclusiones que se extraen en este análisis son válidas, exclusivamente, para las Sociedades Anónimas Laborales del subsector Transporte de viajeros.

b) La distribución geográfica se presenta de la siguiente forma:

Región	Número de S.A.L.	Peso de cada región en el estudio
Andalucía	1	33,33 por ciento
Baleares	1	33,33 " "
Canarias	1	33,33 " "
TOTAL	3	99,99 " "

(1) Véase el capítulo 40., "Indice de respuestas al cuestionario".

Es decir, tan sólo tres regiones han aportado Sociedades Anónimas Laborales al estudio; sin embargo, basta observar la tabla aneja al "Indice de respuestas al cuestionario" (2) para comprobar cuales son las regiones que sirven de asentamiento a estas empresas.

c) En lo que respecta al tamaño, todas las empresas son medianas, según los criterios del número de trabajadores y activo total bruto, mientras que los criterios de las ventas netas y recursos propios determinan que son medianas el 66,67 por ciento de estas empresas. El 33,33 por ciento restante, es decir, 1 empresa, ubicada en Andalucía, que es la misma para los dos criterios, tiene la consideración de pequeña.

2. Características del accionariado.

La información que presentamos a continuación resulta del tratamiento de las respuestas a las preguntas 15 y 16 del cuestionario (3) que estaban dirigidas, exclusivamente, a conocer las características más sobresalientes que definen las acciones de las Sociedades Anónimas Laborales. Son las siguientes:

---

(2) Véase Ibíd.

(3) Véase Ibíd., concretamente el punto 2., "Cuestionario".

En todas las empresas que contestaron -el cien por cien de los casos- se da la circunstancia de que todas las acciones confieren a su titular los mismos derechos, esto es, no existen, como en algunas empresas capitalistas, acciones de distintas clases -privilegiadas, etc.- que discriminen a unos accionistas sobre otros, a la hora de ejercitar los derechos inherentes a la condición de socio .

Sin embargo, en todas las empresas que contestaron -cien por cien de los casos- no todas las acciones son poseidas, al menos directamente, por los trabajadores. En efecto, todas las empresas dependen, más o menos directamente, como vamos a ver a continuación, de una Fundación integrada por los propios trabajadores -y que por lo tanto se apellida "Laboral"- con personalidad jurídica independiente de la sociedad y que es titular de parte de las acciones de la misma.

El grado de dependencia de estas empresas respecto de sus respectivas Fundaciones Laborales viene expresado en el siguiente cuadro:

CONCEPTO	Porcentaje de acciones en manos de:		
	los trabajadores.	la Fundación	Total
(Máximo observado)	(49)	(82)	
Medio	43	57	100
(Mínimo observado)	(18)	(38)	

Es decir, por término medio, la Fundación posee más poder sobre la empresa que los propios trabajadores; si bien, en una de las empresas -ubicada en Canarias y que representa el 33,33 por ciento de los casos- se da la situación contraria.

Con todo, hemos de señalar, que el grado de participación de la Fundación en el capital social de la empresa varía en función del número de trabajadores-socios que tenga, ya que en la mayor parte de éstas ningún trabajador posee más -ni menos- acciones que los demás, de forma que cada vez que se produce un ingreso en la empresa, una vez superado el período de prueba, el nuevo trabajador-socio recibe de la Fundación el mismo número de acciones que posee cualquier otro.

Cuando se produce una baja, las acciones -en el caso que sean varias- del ex-socio-trabajador pasan a engrosar

el paquete en manos de la Fundación.

Este sencillo mecanismo asegura que no existan socios no trabajadores de la empresa; explica y justifica la existencia de la Fundación, así como la necesidad de que ésta posea parte del capital propio de la empresa.

Por otra parte, la Fundación actúa -entre otras cosas- como intermediario, al poseer personalidad jurídica que la habilita para actuar conforme a derecho, ante el Fondo Nacional de Protección al Trabajo y la empresa cuando aquél le concede créditos a ésta.

De esta forma, pese a la justificación de esta entidad, como hemos visto más arriba, la Fundación confiere a las Sociedades Anónimas Laborales la categoría de empresas híbridas ya que, por una parte, se podrían encuadrar en la modalidad de accionariado obrero -dentro del campo de la reforma de la empresa- en tanto que la Fundación desempeña -en parte- el papel de acreedor de capital propio y ajeno de la empresa y, por otra, pueden ser consideradas como empresas autogestionadas, por cuanto la Fundación Laboral está constituída y regida por los propios trabajadores.

Ahondando en esta segunda consideración, hemos de señalar que la Fundación Laboral, en cuanto tal, no puede dedicar su actividad a funciones lucrativas y se ocupa,

básicamente, de aspectos sociales que afectan a los trabajadores de la empresa sobre la que tiene justificación de ser. Se cierra, de esta forma, el ciclo que acredita a este tipo de empresas como autogestionadas.

3. Subvenciones.

Ninguna de las Sociedades Anónimas Laborales que participan en el estudio declara haber recibido ningún tipo de subvención por parte de entidad pública alguna. Este aspecto es particularmente importante por lo que a las empresas que participan en el estudio se refiere, ya que, como decimos más arriba, todas ellas se encuentran encuadradas en el subsector Transporte de viajeros, más concretamente, son empresas de transporte urbano.

La situación reviste caracteres discriminatorios, toda vez que las empresas de esta actividad suelen estar municipalizadas por el carácter de servicio público que prestan, o cuando son privadas -como en el caso que nos ocupa-, apoyadas por el ente público local donde desarrollan su actividad, en tanto que:

a) los precios del servicio suelen estar intervenidos por los ayuntamientos, con el criterio de no repercutir sobre el usuario todos los costes que el propio

servicio conlleva, es decir, no es la competencia la que determina los precios sino que éstos tienen, en muchas ocasiones, carácter político, y

b) la naturaleza de esta actividad conlleva a que la mayoría de las empresas que la acometen -privadas o públicas- tengan pérdidas en cada ejercicio económico (4), como ocurre con el 33,33 por ciento de las S.A.L. de este estudio.

Como conclusión, en base a la información obtenida que podemos considerar fiable, ya que el índice de respuesta de las S.A.L. encuadradas en el sector Transporte de viajeros es alto -75 por ciento-, podemos afirmar que estas empresas se encuentran discriminadas por lo que respecta a ayudàs de entes públicos en relación a:

a) las cooperativas, en tanto que son empresas comunitarias,

b) empresas públicas, en tanto que atienden un servicio público y

c) algunas empresas privadas.

---

(4) Basta observar los saldos de la cuenta de resultados de las empresas municipales de las ciudades más importantes españolas para comprobar este aserto.

4. Exenciones fiscales.

Ninguna de las S.A.L. que han contestado al cuestionario declaró gozar de alguna exención fiscal. Dado el, relativamente, bajo índice de respuesta,no cabe, en principio, extraer conclusiones sobre estos datos.

Con todo, la Disposición final segunda de la Ley general de Cooperativas de 19 de diciembre de 1.974 establece que: "Las sociedades laborales, integradas exclusivamente por trabajadores que sean beneficiarios de préstamos del Fondo Nacional de Protección al Trabajo, gozarán de los beneficios tributarios establecidos para las cooperativas fiscalmente protegidas, en los términos que se fijen por el Gobierno, a propuesta conjunta de los Ministros de Hacienda y Trabajo, previo informe de la Organización Sindical" (5). De forma que nos remitimos al capítulo 36 "Régimen fiscal de las cooperativas de producción industrial" que presenta, por razones obvias, un tratamiento más actualizado y, por otra parte, por falta de haber localizado alguna norma más reciente que afectara, en este punto, a las Sociedades Anónimas Laborales.

---

(5) Ley General de Cooperativas, ob. cit., Disposición final 2ª.

Parte X - Anexo del estudio empírico.

Capítulo 38 - Indice de respuesta al cuestionario.

1. Análisis de los envíos y respuestas.

Hemos enviado cuestionarios a todas las cooperativas industriales denominadas de "trabajo en común" o de "producción" (C.P.I.), excepto aquéllas que tienen por actividad la enseñanza (1). De esta forma, no hemos dirigido el cuestionario a las cooperativas que, denominándose también industriales, según la terminología del Ministerio de Trabajo, se agrupan en el subconjunto de "Servicios". Hemos utilizado el Registro de la Unión Nacional de Cooperativas Industriales para conseguir las direcciones de las empresas a las que enviamos el cuestionario, ya que esta institución dispone de las mismas de forma sistemática (2).

Por otra parte, hemos dirigido el cuestionario a las Sociedades Anónimas Laborales, cuya actividad sea de tal naturaleza que puedan estar encuadradas en lo que denominamos "comunidad humana de trabajo", esto es, las empresas homólogas a las Cooperativas Industriales de Producción o de Trabajo en Común. Para ello, hemos utilizado las direc-

---

(1) Para más detalle véase: Esteban Melón, "Cooperativas de Enseñanza", en Dirección General de Cooperativas, ob. cit., págs. 357-363.

(2) El Ministerio de Trabajo dispone, en la Dirección General de Cooperativas y Empresas Comunitarias, de un Registro general en el que, en el momento en el que nos dirigimos a este servicio, las cooperativas no estaban desglosadas por su actividad.

ciones que nos fueron facilitadas en SALTUV (Sociedades Anónima Laboral de Transportes Urbanos de Valencia), primera empresa de este tipo que ha sido constituída en España, en una visita que realizamos a esta empresa (3).

Por último, hemos enviado un cuestionario a una empresa de la región de Murcia, que previamente habíamos visitado, que sin ser cooperativa ni Sociedad Anónima Laboral y teniendo actividad industrial, puede ser considerada como "comunidad humana de trabajo", ya que la titularidad de su capital propio la ostentan todos los trabajadores, si bien en diferentes proporciones.

El número total de cuestionarios enviados ha sido de 1.966 de los cuales 1.914 se dirigieron a cooperativas, 51 a Sociedades Anónimas Laborales y uno a la empresa murciana a la que hacemos referencia más arriba.

Para llegar a determinar el número de cuestionarios de los que era posible recibir respuesta, hemos de descontar: 269 sobres devueltos de los que dirigimos a cooperativas (4)

---

(3) El Ministerio de Trabajo dispone, en la Dirección General de Cooperativas y Empresas Comunitarias, y más concretamente en el Patronato del Fondo Nacional de Protección al Trabajo, de un Registro de Sociedades Anónimas Laborales pero es de difícil acceso por contener datos como la cantidad de crédito que el Fondo ha concedido a estas empresas.

(4) "... merced al triunfalismo de la anterior etapa, jamás una cooperativa aprobada ha sido dada de baja", Fernando Alvarez Palacios, Hacia un cooperativismo democrático, "Triunfo", Año XXXIII, núm. 858, 7 julio 1.979, pag. 13.

y 11 de los dirigidos a Sociedades Anónimas Laborales, de lo que cabe concluir que estas empresas han muerto o han cambiado su domicilio social. En ambos casos, el registro utilizado era incorrecto.

La misma conclusión cabe extraer de las comunicaciones recibidas de algunas cooperativas -6 cuestionarios y 11 cartas- que hemos agrupado de la siguiente forma: 2 extinguidas y/o disueltas (4), 3 sin actividad, o que no llegaron a constituirse a pesar de estar aprobadas por el Ministerio de Trabajo (4), 8 cooperativas industriales de servicios a pesar de estar registradas como de "producción", 3 que se transformaron en Sociedades Anónimas (4) y 1 que reune los dos defectos anteriores (4).

Por otra parte, hemos considerado 5 envíos a cooperativas no válidos al haber recibido cuatro cartas y 1 cuestionario parcialmente completado, en los que se nos comunicaba que eran empresas de reciente creación (5).

Por último, un cuestionario, de la región castellano-leonesa, ha sido desechado por estar defectuosamente cumplimentado.

---

(5) Estas empresas figuran como aprobadas en el año 1.977 pero transcurre un cierto período de tiempo hasta que perciben los créditos solicitados, etc., y pueden comenzar su actividad.

Así pues, el número de cuestionarios enviados y considerados válidos -sobre los que cabe calcular el índice de respuesta- han sido 1.663 de los que 1.622 se enviaron a cooperativas de producción industrial, 40 a Sociedades Anónimas Laborales y 1 a otras.

El número de respuestas válidas han sido 101 cuestionarios, lo que supone un 6,07 por ciento de respuesta, índice que podemos considerar aceptable dado que es la primera vez que se hace un estudio de esta naturaleza sobre este tipo de empresas; considerando, además, que no hemos realizado ningún tipo de sondeo previo a efectos de determinar una muestra representativa a la que enviar el cuestionario, sino que lo hemos dirigido a toda la población objeto de estudio.

Hemos de destacar que aunque no se solicitaba la identificación de las respuestas, tan sólo el 1,98 por ciento de las respuestas válidas han conservado su anonimato, esto es, el 98,02 por ciento de las respuestas válidas se han identificado, con lo cual podemos suponer, sin incurrir en un error considerable, que el porcentaje de respuesta podría ser muy elevado en la siguiente ocasión en que hagamos un estudio similar sobre el mismo colectivo.

El índice de respuesta más arriba citado se puede descomponer en un 7,50 por ciento para los envíos a Sociedades

Anónimas Laborales -habiendo recibido 3 cuestionarios válidos- y en un 6,04 por ciento para los envios a cooperativas -al haber recibido 98 cuestionarios válidos-.

Con todo, el mayor índice de respuesta corresponde a la región balear de la que se ha obtenido un 20 por ciento de respuesta, si bien no hemos recibido ninguna respuesta de las cooperativas ubicadas en esta región,y por tanto, esto supone que el 50 por ciento de las Sociedades Anónimas Laborales de las citadas islas han contestado válidamente.

El mayor índice de respuesta, por regiones, en lo que se refiere a Sociedades Anónimas Laborales se ha producido en las islas Canarias ya que el único cuestionario enviado ha sido contestado -lo que supone un cien por cien de respuesta-, y el menor ha correspondido, dentro de las regiones en las que hemos obtenido respuesta, a Andalucía con un 10 por ciento.

En lo que se refiere a las C.P.I., exceptuando las regiones de Aragón, Baleares y Cantabria, de las que no hemos obtenido ninguna respuesta, el mayor índice de respuesta lo hemos obtenido del País Vasco con un 14,16 por ciento y el menor corresponde a la región murciana con un 3,08 por ciento.

Generalizando, tanto para cooperativas de producción industrial como para Sociedades Anónimas Laborales, y excep-

tuando el caso de Baleares, más arriba comentado; Canarias, con un 18 por ciento de respuesta, ha sido la región que más ha aportado al estudio, seguida del País Vasco -12,80 por ciento de respuesta-, mientras que Murcia ha sido la región que menos índice de respuesta ha alcanzado -tan sólo un 2,99 por ciento-; por último, Aragón y Cantabria son las únicas regiones de las que no hemos recibido ningún cuestionario.

Presentamos, para un mayor detalle, en la tabla adjunta, el desglose por regiones de los datos que acabamos de comentar.

ANALISIS DE ENVIOS Y RESPUESTAS (NÚmero de Cuestionarios)

REGIONES	ENVIOS TOTALES				DEVOLUCIONES (*)		COMUNICACIONES, SOLO COOPERATIVAS						Envíos no válidos	ENVIOS VALIDOS				RESPUESTAS VALIDAS			PORCENTAJE DE RESPUESTA		
	Cooperativas	Sociedades Anónimas Laborales	Otras	TOTAL	Cooperativas	Sociedades Anónimas Laborales	Extinguida y/o disuelta (*)	Sin actividad o no constituidas (*)	No industriales (*)	No son cooperativas (*)	De reciente creación	Desechadas		Cooperativas	Sociedades Anónimas Laborales	Otras	TOTAL	Cooperativas	Sociedades Anónimas Laborales	TOTAL	Cooperativas	Sociedades Anónimas Laborales	TOTAL
Andalucía	517	13	-	530	62	3	-	-	1	1	2	-	69	451	10	-	461	21	1	22	4,66%	10,00%	4,77%
Aragón	17	-	-	17	2	-	-	-	-	-	-	-	2	15	-	-	15	0	-	0	0,00%	-	0,00%
Asturias	38	-	-	38	2	-	-	-	-	-	-	-	2	36	-	-	36	3	-	3	8,33%	-	8,33%
Baleares	4	2	-	6	1	0	-	-	-	-	-	-	1	3	2	-	5	0	1	1	0,00%	50,00%	20,00%
Canarias	24	1	-	25	5	0	-	-	-	-	-	-	5	19	1	-	20	2	1	3	10,53%	100,00%	15,00%
Cantabria	9	1	-	10	1	1	-	-	-	-	-	-	2	8	0	-	8	0	0	0	0,00%	0,00%	0,00%
Castellano-Manchega	132	5	-	137	8	1	-	1	1	-	-	-	11	122	4	-	126	5	0	5	4,10%	0,00%	3,97%
Castilla y León ..	99	2	-	101	7	0	-	-	-	-	-	1	8	91	2	-	93	8	0	8	8,79%	0,00%	8,60%
Cataluña	239	2	-	241	43	1	1	-	5	-	-	-	50	190	1	-	191	12	0	12	6,32%	0,00%	6,28%
Extremadura	73	-	-	73	2	-	-	-	-	-	-	-	2	71	-	-	71	7	-	7	9,86%	-	9,86%
Galicia	131	-	-	131	7	-	-	1		1	-	-	9	122	-	-	122	4	-	4	3,28%	-	3,28%
Madrid	168	5	-	173	74	1	-	-	1	-	-	-	76	93	4	-	97	6	0	6	6,45%	0,00%	6,19%
Murcia	72	1	1	74	6	0	-	-	-	1	-	-	7	65	1	1	67	2	0	2	3,08%	0,00%	2,99%
Navarra	28	1	-	29	3	0	-	-	-	-	-	-	3	25	1	-	26	3	0	3	12,00%	0,00%	11,54%
País Valenciano ..	200	2	-	202	26	0	1	1	-	-	1	-	29	171	2	-	173	6	0	6	3,51%	0,00%	3,47%
País Vasco	134	16	-	150	18	4	-	-	-	1	2	-	25	113	12	-	125	16	0	16	14,16%	0,00%	12,80%
Rioja	29	-	-	29	2	-	-	-	-	-	-	-	2	27	-	-	27	3	-	3	11,11%	-	11,11%
TOTAL	1.914	51	1	1.966	269	11	2	3	8	1 3	5	1	303	1.622	40	1	1.663	98	3	101	6,04%	7,50%	6,07%

(*) Ver explicación en "Indice de respuesta al cuestionario".

C U E S T I O N A R I O

1.- Su empresa es de tipo:

- [ ] Sociedad Anónima Laboral.
- [ ] Cooperativa de producción.
- [ ] Otro tipo de empresa, especifique el tipo: ----------

2.- ¿A que sector y que actividad presta su empresa?----------

Señale, por orden de importancia, los bienes que elaboran ------

---

3.- ¿En que región histórica se halla ubicada su empresa? (Cataluña, País Vasco, Andalucía, etc...) ----------

4.- Facilíte por favor - sí ello es posible - aúnque sólo sea de forma apróximada, los siguientes datos referídos al ejercicio de 1.977 (al 31 de Diciembre en cifras totales):

- Activo Total. ----------
- Activo Fijo del ejercicio 1.977. ----------
- Activo Fijo del ejercicio 1.976. ----------
- Recursos Propios (Capital Social y Reservas de todo tipo). ----------
- Deudas a Corto Plazo.----------
- Préstamos del Fondo Nacional de Protección al Trabajo.--

- Préstamos de Instituciones Oficiales de Crédito.--------
- Fondo de Amortización Acumulada. ----------
- Volumen de Ventas Brutas. ----------y Netas.--------
- Amortizaciones. ----------
- Gastos Financieros. ----------
- Valor de la Producción. ----------
- Coste Total de toda la Plantilla.----------
- Exenciones Fiscales.----------y Subvenciones.--------
- Beneficio (o pérdida) Neto. ----------
- Número total de plantilla. ----------

5.- El salario medio de los trabajadores de su empresa en relación a otras empresas de la misma zona y sectores es:

Superior ☐, Igual ☐, Inferior ☐ .

En caso de diferencia, ¿en que porcentaje aproximado. --------%

6.- La máxima diferencia entre el trabajador que menos gana y el que más va de:

1 a 2 ☐, 1 a 3 ☐, 1 a 4 ☐, 1 a 5 ☐, 1 a 6 ☐.....

7.- El precio de venta de sus productos en relación a los de mercados es:

Superior ☐, Igual ☐, Inferior ☐ .

En caso de diferencia, en que porcentaje. ----------%

8.- ¿Han tenido Uds. algún conflicto laboral, especialmente huelgas, durante los últimos tres años?

☐ SI ☐ NO

En caso afirmativo, diga cuantas huelgas ---------- y las principales causas. ----------

---

9.- ¿Se halla su empresa asociada o confederada con otras características similares con objeto de defender mejor los intereses?.

☐ SI ☐ NO

En caso afirmativo, señale que tipo de asociación y para defender que tipo de intereses. ----------

---

10.- ¿Tiene la empresa titulados superiores y / o técnicos de grado medio?.

☐ SI ☐ NO

En caso afirmativo, ¿cuantos?. ----------

11.- ¿Qué porcentaje de sus beneficios, por término medio, dedica a la promoción y formación del personal?.----------

12.- ¿Llevan Uds. la contabilidad ajustada al Plan General Contable Español?

☐ SI ☐ NO

13.- La tecnología utilizada es: (señale la o utilizadas).

a) Importada.

b) Nacional.

C) Propia.

14.- ¿Cuáles son los principales problemas que hoy día afectan a su empresa?.

1. ----------

2. ----------

3. ----------

(SOLO PARA LAS SOCIEDADES ANONIMAS LABORALES) .

15.- ¿Todas las acciones son poseídas por los trabajadores?.

☐ SI ☐ NO

En caso negativo, que porcentaje poseen los trabajadores?-----%

y que porcentaje la Fundación Laboral? (en caso de existir)----%

16.- Todas las acciones confieren los mismos derechos?

☐ SI ☐ NO

NOTA: Sugerencias al dorso.

Capítulo 39 - Primer tratamiento de la información recibida.

1. Cuestionarios incompletos.

Algunos de los cuestionarios que llegaron, excepción hecha de aquéllos que fueron eliminados por las causas que se señalan en el "Indice de respuesta al cuestionario", y que fueron aceptados como buenos, no contestaban, al menos de forma explícita, a todas las preguntas formuladas.

La justificación la hallamos: a) para unos casos, en el acompañamiento de la memoria anual de la que se podían extraer una importante parte de los datos requeridos y de la cual se ha hecho uso conveniente; b) para otros, en que se trataba de empresas que comenzaban su actividad en el ejercicio 1.977, como así lo hacían constar explícitamente y/o pudo ser, en unos casos constatados, y en otros, comprobado, ya que la mayor parte de las empresas que contestaron, lo hicieron identificándose, de forma que, pudimos conocer la fecha de comienzo de actividad al disponer de ella para todas las cooperativas, en el listado que nos fué facilitado por la Unión Nacional de Cooperativas Industriales, y que sirvió de base a los envíos.

Dado el número de respuestas alcanzado, y en la medida en que los cuestionarios a que nos referimos estaban parcialmente completos, con el objeto de utilizar toda la información disponible, procedimos a completarlos estimando el dato no contestado, cotejándolo con el de otros cuestionarios de empresas que tuvieran: a) la misma actividad, b) se encuadraran en la misma zona -incluso provincia- y c) poseyeran el mismo o parecido tamaño, en relación con las ventas, valor del activo fijo, tanto en 1.977 como en 1.976, número de trabajadores, ..., etc., así como similar antigüedad de acuerdo con la fecha de registro en el Ministerio de Trabajo, y fecha de aprobación y publicación en el B.O.E.

Con el mismo objetivo, hemos hecho uso, asimismo, de otras informaciones contenidas en el mismo cuestionario, del que se estimaba un dato, bien porque aquéllas fueran respuestas explícitas a otras preguntas relacionadas con el dato que se estimaba, o porque, de forma literaria, a pie de página o al dorso, la empresa aportara información que contestara, de forma indirecta, aquel dato que estimábamos.

En todo caso, hemos de señalar que:

a) la operación de completación de respuestas se ha llevado a cabo en muy pocos cuestionarios, tan sólo en

aquéllos en los que fuera posible emplear el procedimiento que describimos más arriba y,

b) hemos trabajado bajo el principio de que el dato estimado no tuviera significación alguna; esto es, que si bien lo hemos utilizado para calcular los valores que ofrecemos en el estudio, no ha tenido relevancia a la hora de calcular algún porcentaje, media o intervalo de oscilación; es decir, ese dato no ha producido modificación del valor medio o, en términos relativos, del parámetro correspondiente.

De esta forma ha sido posible utilizar el resto de las respuestas de esos cuestionarios.

2. Unidades monetarias utilizadas.

Por lo que se refiere a los valores que tomaban las partidas contables de las que se solicitaban información, hemos trabajado expresándolas en miles de pesetas, con dos decimales significativos, al objeto de trabajar con números más pequeños.

Somos conscientes de haber cometido algún error al despreciar parte de la información en aras de la mayor comodidad -lo que, por otra parte, no era más que una exigencia de los instrumentos de cálculo que hemos empleado, que no permitían utilizar números de más de diez dígitos-

si bien el error cometido podemos considerarlo pequeño por dos motivos:

a) algunos cuestionarios ofrecían sus datos contables en miles, incluso millones, de pesetas y, en ocasiones, sin decimales significativos.

b) la información que presentamos en este trabajo no precisa mayor significación, ya que los datos que ofrecemos con mayor valor informativo son los valores máximo, medio y mínimo de la cuenta de resultados, para cada agrupación empresarial, y éstos vienen expresados en miles de pesetas y dos decimales significativos.

De esta forma, el procedimiento de estimación de algún dato contable, que no figurara en el cuestionario contestando de acuerdo con lo señalado más arriba, era más fácil, pues, al estimar cifras en miles de pesetas, la posibilidad de error es menor.

3. Filtraje contable.

Por lo que se refiere a los datos contables, tanto para los cuestionarios completos, como para aquéllos en los que faltaba el valor de alguna partida que ha sido previamente estimada, hemos procedido a un filtraje, de forma que se cumplieran las más elementales ecuaciones contables. Esta

operación ha sido otro principio que ha servido para comprobar la corrección y, en su caso, modificación, de aquellos datos estimados.

4. Disposición de la información para su tratamiento.

Todos los datos de los cuestionarios contestados han sido dispuestos de forma que:

a) su tratamiento condujera a facilitar las tareas que habían de ser llevadas a cabo para presentar la información en las tablas que aparecen en este trabajo, y

b) la posibilidad de cometer errores en la operatoria, tal como se explica en la metodología de cada tabla-resultado fuera mínima .

Para conseguir este doble objetivo, hemos de diferenciar en dos grupos las informaciones tratadas:

A) las que se refieren tanto a las respuestas de las preguntas 1 a 3 del cuestionario, o de identificación de cada empresa, como a las de las preguntas 5 a 12, y, por otra parte, a las preguntas que tienen por objeto conocer tanto la plantilla de cada empresa como que empresas han contado con exenciones fiscales y/o subvenciones.

B) las que se refieren a las respuestas de la pregunta 4 del cuestionario -excepto la parte referida a exenciones fiscales y subvenciones-, esto es, los datos contables y la plantilla.

A) Para al primer grupo de datos, hemos elaborado una tabla de doble entrada en la que cada fila venía ocupada por los datos de una sola empresa, previamente numerada con el objeto de su perfecta identificación, y en columnas, claramente diferenciadas, todos aquellos datos.

Con el objeto de que el número de filas empleadas fuera 101, es decir, el número total de cuestionarios, o lo que es lo mismo, todos los datos a los que nos referimos se encontraran contenidos en una sola línea, hemos procedido a traducir las respuestas de los cuestionarios a unas claves que ocuparan el menor espacio posible y no condujeron a error. Con este doble objetivo hemos empleado claves numéricas.

En esta tabla, las primeras columnas han sido utilizadas para la identificación de cada cuestionario, según los distintos criterios de agrupación que hemos utilizado en el estudio, además de que, como decimos más arriba, fué previamente identificado por un número de orden. Con estos datos, fué posible elaborar la información que

se refiere al número de empresas de cada agrupación empresarial, así como el número de empresas contenidas, simultáneamente, en más de una agrupación empresarial que responda a distintos criterios. Estos datos se presentan, respectivamente, en los capítulos 18., "Agrupación de empresas" y 19., "Relación entre los distintos criterios de agrupación".

El resto de las columnas de esta primera tabla-soporte de la información recibida han servido para el tratamiento de la información y la consecuente presentación de resultados que se ofrecen de cada uno de los puntos correspondientes tratados en el cuestionario. Por lo que se refiere al método empleado para alcanzar dichos resultados, nos remitimos a la metodología contenida en cada uno de los capítulos correspondientes (1).

B) Para el segundo grupo de datos, es decir, la plantilla de cada empresa, así como sus datos contables, hemos empleado dos tipos de soportes de información (2):

---

(1) Véase el punto 1., "Metodología" de los capítulos 20 a 29, 31, 36 y 37, así como las tablas que se presentan en los mismos.

(2) Que han sido utilizados para el cálculo de los datos que aparecen en las tablas de los capítulos 30, 32, 33, 34 y 35.

a) por una parte, la disposición de los valores que toman:

- las partidas del balance,
- partidas complementarias del balance,
- las partidas de la cuenta de resultados,
- partidas complementarias de la cuenta de resultados,
- la plantilla, y

todos los ratios e indicadores que aparecen en este estudio en el lugar correspondiente, en una sola cara, y en hojas normalizadas, de forma que hemos completado hasta 101 hojas-modelo, tantas como empresas, con todos aquellos datos.

Además, cada una de estas hojas-modelo por empresa, venía identificada, por su número de orden, y por el código correspondiente a las agrupaciones empresariales en que estuviera contenida, para cada uno de los criterios, con el objeto de una más completa identificación.

b) Por otra parte, la disposición de los valores que toman:

- las partidas del balance,
- datos complementarios al balance,
- las partidas de la cuenta de resultados,
- datos complementarios a la cuenta de resultados y
- la plantilla,

en una sola cara, en hojas normalizadas, de forma que hemos completado todos estos datos (3)

---

(3) Que han sido expresados, así como los anteriores, en miles de pesetas y con dos decimales significativos. (Excepción hecha, obviamente, de la plantilla).

aplicando la fórmula:

$$\sum_{i=1}^{n} A_i$$

donde: A_i es el valor que toma la partida o la plantilla en la empresa i; i = 1,2, ..., n.

n es el número de empresas de la agrupación de que se trate

Es decir, hemos obtenido los datos de las agrupaciones sumando los valores que toman cada uno de los conceptos en todas las empresas que las componen.

Señalaremos que se trata de una suma algebraica, ya que algunas partidas contables toman valores positivos en unas empresas de la agrupación y negativos en otras.

Por último, hemos de hacer constar que se trata de una suma algebraica simple, no ponderada, esto es, hemos conferido la misma importancia a todas las empresas, en todas las agrupaciones. La justificación de esta hipótesis cabe encontrarla en el hecho de que la propia agrupación es ya, de por sí, un criterio de homogeneización de componentes, que permite no aplicar ningún criterio de ponderación.

Con todo, si bien la anterior afirmación es cierta para casi todas las agrupaciones de empresas de este estu-

dio, no lo es para todas; el hecho de una misma ubicación regional -criterio en el que hemos encontrado mayores dificultades-, no garantiza homogeneidad entre sus empresas. Sin embargo, nos remitimos a la "Relación entre los distintos criterios de agrupación" (3) para comprobar la importante correlación que se produce entre empresas ubicadas en una misma región, y empresas con la misma o parecida actividad y/o tamaño, criterios que sí permiten considerar la homogeneidad de las empresas.

Por otra parte, en cada hoja-modelo por agrupación se consignó tanto el código que identificaba a la agrupación, al objeto de su correcta identificación para todos los cálculos que fueron precisos, como el número de empresas que incluía cada agrupación por ser un dato que, asimismo, habría de ser utilizado para la obtención de los valores medios.

Por último, señalaremos, que hemos completado 55 hojas-modelo distintas, tantas como agrupaciones empresariales hemos establecido, de acuerdo con los criterios presentados en el capítulo dedicado a "Agrupación de empresas" (4).

---

(3) Véase el capítulo 19.

(4) Véase el capítulo 18.

Capítulo 40 - Homologación de los ratios e indicadores utilizados.

A continuación, presentamos una relación de algunas de las publicaciones más importantes que han realizado estudios empíricos utilizando ratios e indicadores sobre empresas individualizadas y/o colectivos empresariales (1) especificando, para cada una de ellas, el o los ratios e indicadores, que coinciden con los que nosotros utilizamos, mencionando la expresión -tantos por uno, porcentajes o miles de pesetas- y la terminología empleada.

El objeto de esta parte es dar cuenta de los trabajos en los que, por una parte, nos hemos basado para la elección de los ratios e indicadores que hemos utilizado, y, por otra, puedan ser encontrados los valores que toman dichos ratios para otros colectivos de empresas distintos del que hemos estudiado, de forma que sea posible establecer una comparación homogénea entre los valores que aparecen en este estudio y en aquéllos.

Por otra parte, haremos mención de algunas publicaciones en las que por no venir referidas a la misma fecha

(1) Fundamentalmente, sectores productivos y agrupaciones por tamaño o dimensión.

ni ejercicio que el analizado en este trabajo, no es posible establecer comparaciones, al menos homogéneas, si bien han de ser citadas por haber servido para seleccionar algunas de las relaciones que hemos empleado.

Señalaremos que ni todos los ratios e indicadores que utilizamos han sido empleados en cada una de las publicaciones a que vamos a referirnos, ni todos los que se utilizan en aquéllas, han sido posible emplearlos en nuestro trabajo, bien por carecer de los datos que permitieran determinar los valores que podrían tomar en las empresas que analizamos, bien porque carecían de sentido en las mismas.

En otro orden de cosas, si bien es usual citar a pie de página o al final del capítulo las publicaciones y bibliografías consultadas, hemos considerado conveniente hacer la referencia de forma expresa, pues, algunos de los ratios empleados en este trabajo han sido, previamente, utilizados en más de una de las publicaciones a que vamos a referirnos. De esta forma, cada publicación es citada una sola vez, evitando contínuas e innecesarias referencias y pérdida de claridad.

Una vez hechas estas aclaraciones presentamos la relación referida.

- Examen económico-financiero de la empresa española (segundo análisis) [2], ofrece para conjuntos de empresas agrupadas bajo los criterios de actividad, tamaño y otros que nosotros no empleamos, bien porque carecen de sentido en el colectivo de empresas que analizamos, bien porque no hemos considerado su conveniencia, los siguientes ratios e indicadores referidos al ejercicio 1.977 [3]:

  - de "estructura financiera" (en tantos por uno):

    - total deudas/recursos propios [4] o "endeudamiento";

    - deudas a medio y largo plazo/deudas a corto plazo o "estructura de endeudamiento";

---

(2) Alvaro Cuervo García y Pedro Rivero Torre, ob. cit.

(3) Ibíd., págs. 115 y 116.

(4) En la presentación de los balances de esta publicación se diferencia explícitamente a los "fondos propios" -que incluyen capital y reservas, cuenta de regularización de balances y previsiones- del fondo de amortización; sin embargo, en la definición de los ratios se emplea el término "capitales propios" sin que nos haya sido posible conocer si se deben identificar a los "fondos propios", tal y como aparecen en el balance o incluyen, además, al fondo de amortización. Suponemos que, a falta de otra referencia más precisa y porque en la definición de los ratios también se emplea el término "capitales ajenos", el término "capitales propios" se pueden identificar con lo que nosotros denominamos "fondos propios", esto es, todos los recursos que no proceden del endeudamiento. Con todo, hemos de hacer una importante salvedad, en esta publicación se incluyen como fondos propios, en el balance, sólo a los beneficios retenidos, esto es, una vez que han sido distribuidos, y en nuestro trabajo consideramos recursos propios a los beneficios antes de distribución; sin embargo, en base a la hipótesis que estableceremos, en el cap. 30

... / ...

- activo circulante/deudas a corto plazo o "fondo do de maniobra" y

- recursos permanentes[5]/activo fijo o "financiación de inmovilizado".

Todos ellos integrados en el epígrafe genérico "estructura financiera".

- de "gestión financiera" (en tantos por cien):

  - beneficio neto y gastos financieros/activo total o "rentabilidad económica;

  - beneficio neto/recursos propios [6] o "rentabilidad económica neta";

  - beneficio neto después de distribución y amortizaciones/inversión en activo fijo o "tasa anual de autofinanciación" y

  - gastos financieros/total deudas o "coste capital ajeno".

Todos ellos integrados en el epígrafe genérico "gestión financiera".

---

(4) cont. ... / ...

-"Estructura económica y financiera antes de distribución de beneficios"-, sobre el beneficio (véase el apartado 2.1.) este puede ser, en nuestro trabajo, considerado antes y/o después, no sólo de impuestos, sino también de distribución sin cometer un error de importancia. De esta forma, los "capitales propios" de los ratios de esta publicación pueden ser identificados a los "recursos propios" de este trabajo a efectos de comparaciones de los valores que toman los ratios en los que intervienen estos términos.

(5) En la terminología de esta publicación se denomina "capitales permanentes".

(6) Véase el pie de página (4) de este capítulo.

- de "gestión productiva" (en tantos por uno):

  - ventas netas/activo total o "rotación empresa" y

  - ventas netas/activo fijo o "rotación inmovilizada".

  Ambos contenidos en el epígrafe genérico "estructura económica".

- de "gestión económica" (en tantos por ciento):

  - beneficio neto/ventas netas o "rendimiento";

  - beneficio neto y gastos financieros/ ventas netas o "rendimiento económico";

  - inversión en activo fijo/ventas netas o "crecimiento (ritmo)" y

  - amortizaciones/activo fijo o "amortización económica".

  Todos ellos integrados en el epígrafe "gestión económica".

- "sociales":

  - ventas netas/plantilla o "ventas por trabajador incluido en el epígrafe de "estructura económica".

- Las 500 grandes empresas industriales españolas en 1.974 (7) que, como su título indica, no es homogéneamente comparable con nuestro análisis, por lo que a la fecha se refiere.

Utiliza los ratios e indicadores siguientes (8):

- de "gestión financiera" que relacionan, en tanto por ciento, los beneficios netos y amortizaciones, por una parte, y los beneficios netos por otra, con los recursos propios; denominándolos, respectivamente, "flujo de caja/recursos propios" y "rentabilidad". No se hace mención expresa a la consideración de los recursos propios, de forma que podemos suponer que son, bien el capital y las reservas, o bien los que no procedan del endeudamiento.

- de "gestión económica":

  (amortización/activo fijo) x 100

- de "productividad":

  - valor añadido neto/activo fijo real, aunque aparece expresado en miles de pesetas, entendemos que es un error de mecanografía, ya que al ser un indicador, en la terminología de esta publicación, sólo tiene sentido que aparezca expresado en tantos por uno o en porcentajes.

---

(7) Secretaría General Técnica del Ministerio de Industria, Las 500 grandes ..., ob. cit.

(8) Ibíd., págs. 96 a 112.

Sin embargo, no se hace referencia explícita al concepto de activo fijo real, de forma que podemos entender que es el activo fijo neto, denominador del segundo indicador de "productividad" que utilizamos nosotros.

- valor añadido bruto/ventas brutas, en tantos por ciento (9)

- indicadores "sociales":
  - ventas/trabajador (10)
  - costes salariales/persona
  - valor añadido bruto/persona

Todos ellos se expresan en millones de pesetas, si bien los dos últimos indicadores, se encuentran comprendidos en el capítulo que se dedica al estudio de la productividad (11).

---

(9) Ibíd., págs. 35 a 48.

(10) Ibíd., págs. 56 y ss.

(11) Ibíd., págs. 110 y ss.

- Las 1.500 mayores empresas españolas [12] utiliza los siguientes ratios e indicadores, referidos a 1.977 [13]

  - de "gestión financiera":

    beneficios después de impuestos/recursos propios, en tantos por cien, denominándolo "rentabilidad de los recursos propios", si bien no hace referencia explícita al hecho de si los beneficios son antes o después de distribución. Sin embargo, considera, explícitamente, los recursos propios como capital y reservas.

  Por lo tanto este ratio coincide con: beneficio neto/capital y reservas.

  - de "gestión productiva":

    ventas netas/recursos propios, en tantos por uno, denominándolo "rotación de los recursos propios", si bien, en esta publicación, se habla de "cifra de ingresos" y nos remitimos a unas líneas más arriba por lo que se refiere al denominador;

  - "sociales":

    ventas netas/plantilla, denominado "ingresos per cápita", y beneficio neto/plantilla. Ambos indicadores aparecen expresados en millones de pesetas, con un sólo décimal significativo.

---

(12) Servicio de Documentación de Fomento de la Producción, ob. cit.

(13) Ibíd., págs. 22, 25 y ss.

Por otra parte, esta publicación presenta los datos desglosados empresa a empresa, y referidos a sectores. De tal forma que es de gran utilidad para localizar las cooperativas de producción industrial, que se encuentran incluidas entre las 1.500 mayores empresas españolas, por lo que a la cifra de negocios se refiere.

- La rentabilidad de la empresa en España [14] utiliza, para colectivos de empresas, no homogéneamente comparables con el estudiado aquí, por el nivel de agregación sectorial que emplea, las siguientes relaciones [15]:

  - Los tres primeros ratios de "estructura financiera" que hemos referido, identificándolos, respectivamente: R_6, R_8, y R_9, así como: deudas totales/recursos propios, denominándolo R_{14}; la inversa del ratio: activo circulante/deudas a corto, identificándolo como R_{12} y recursos permanentes/activo fijo, denominándolo R_{13}. Todos ellos, expresados en tantos por uno.

  - El ratio de "gestión financiera" (beneficio neto/recursos propios) x 100, identificándolo por R_{21}

  - Los ratios de "estructura económica": activo circulante/activo total, así como su complementario respecto de la unidad, no incluido en este trabajo, identificándolos, respectivamente: R_4 y R_5 y expresados en tantos por uno.

  - Los ratios de "gestión productiva": ventas netas/activo total; ventas netas/activo fijo; ventas netas/activo circulante y ventas netas/recursos propios, expresándolos en tantos por uno e identificándolos, respectivamente: R_{16}, R_{17}, R_{18} y R_{20}.

---

(14) Bernardo Pena Trapero y Andrés Suárez, ob. cit.

(15) Ibíd., pág. 73.

- Noticiario económico [16] utiliza, tanto para empresas individualizadas como para grupos de empresas por actividades, en tantos por ciento, los siguientes ratios de "gestión financiera", referidos a 1.977:

  beneficio neto y amortizaciones/capital y reservas y

  beneficio neto/capital y reservas.

  Denomina al primero "cash-flow /capital y reservas", y considera su numerador como suma de beneficios neto y amortizaciones.

  Los beneficios netos son después de impuestos, pero antes de distribución.

---

(16) Banco de Vizcaya, ob. cit.

- La productividad y la competitividad de las medianas empresas industriales [17] utiliza, para colectivos empresariales homogéneamente comparables con el nuestro, por actividad y tamaño [18] -si bien no se cumple aquella condición, por lo que se refiere ni al momento, ni al ejercicio de referencia, ya que, este análisis, ofrece los datos referidos al año 1.974-, los siguientes ratios e indicadores [19]:

  - de "gestión productiva":

    - ventas netas/activo total,

    - ventas netas/activo fijo neto,

    - ventas netas/activo circulante y

    - ventas netas/capital propio.

---

(17) Sección de Productividad Industrial, Dirección General de Promoción Industrial y Tecnología, Ministerio de Industria, La productividad y competitividad de las medianas empresas industriales, "Economía Industrial", núm. 161, Servicio de Publicaciones del Ministerio de Industria y Energía, Madrid, mayo 1.977. Este trabajo es una síntesis del original elaborado por la empresa METRA SEIS -como así se hace constar en la página 13- bajo la dirección del organismo citado, que fué presentado en junio de 1.976 bajo el nombre: "Estudio sobre la productividad y competitividad de las empresas industriales, en especial de medianas empresas para la Dirección General de Promoción Industrial y Tecnología" y constaba de las siguientes partes:

Volumen I: Objetivos y planteamiento metodológico del estudio. Diseño y selección de la muestra a entrevistar. 147 páginas.

... / ...

Todos ellos expresados en tantos por uno y encuadrados bajo el epígrafe genérico de "indicadores de ciclo" (20), denominándolos:

- "Velocidad de rotación de", respectivamente,
- "activo total",
- "activo fijo",
- "activo circulante" y
- "capital neto".

Por lo que afecta a este último, se hace una consideración explícita afirmando que se refiere al capital y las reservas; si bien en la explicación y significado del indicador se dice: "... o sea, de los medios "propios" invertidos en las empresas..." y más adelente se dice que este indicador debe ponerse en relación "... con el coeficiente que representa el capital propio respecto del ajeno..." de tal forma que cabe pensar que se está refirien-

---

(17) cont. ... / ...

Volumen II : Análisis Sectorial. Tomo I, 396 páginas; Tomo II, 383 páginas y Tomo III, 343 páginas.

Volumen III: Síntesis y conclusiones. 87 páginas.

(18) Ibíd., pág. 14 donde se hace referencia explícita a lo que se considera mediana empresa. Se dice que son aquéllas que tienen, por término medio, 75 a 80 empleados.

(19) Ibíd., págs. 13 a 27.

(20) Ibíd., págs. 16 y ss.

do a recursos que no proceden del exterior, y que han sido invertidos en la empresa.

- de "productividad":

  - valor añadido bruto/activo fijo.

    Expresado en tanto por uno y del que no se hace referencia explícita en cuanto a consideración del activo fijo bruto o neto, y

  - valor añadido bruto/gastos totales

    En tanto por ciento, de forma que la publicación que comentamos hace referencia al valor total de lo producido.

Ambos se encuadran bajo el epígrafe genérico de "Indicadores de productividad" (21), si bien, incluye otros que nosotros hemos denominado bajo el epígrafe de "social".

- "sociales":

Pone en relación y expresa en miles de pesetas: el activo fijo bruto, el gasto total, los gastos de personal, y el valor añadido bruto, con el número de empleados o plantilla, denominándolos respectivamente:

---

(21) Ibíd., pág. 22.

"Inversiones por trabajador",

"Valor de la producción por empleado",

"Costes unitarios de personal" y

"Valor añadido bruto por empleado",

englobando los tres primeros bajo el epígrafe de "Indicadores económicos" (22) y al último, en el de "Indicadores de productividad" (23).

Por otra parte, utiliza, dentro de su epígrafe "Indicadores económicos" (24), el que denomina "Importancia de los costes de mano de obra en el valor de la producción", expresando en porcentaje, el cociente: gastos de personal/gastos totales.

---

(22) Ibíd., págs. 19 y ss.

(23) Ibíd., pág. 220.

(24) Ibíd., pág. 20.

PARTE XI - Conclusiones

Capítulo 41 - Conclusiones.

Dedicamos las últimas páginas de este trabajo a presentar los aspectos más destacados y significativos de las empresas estudiadas que han sido consideradas "comunidades humanas de trabajo", desde el momento en el que todos sus trabajadores, de forma democrática e igualitaria, llevan a cabo la gestión de la empresa reuniendo, todos ellos, la doble condición de empresarios riesgo y control y de trabajadores. Más aún, en el caso de las empresas que hemos analizado, la naturaleza de su actividad productiva que exige, en la mayor parte de los casos, la presencia real y contínua de todos los miembros integrantes de la empresa en el centro de trabajo acentúa bajo aquellas circunstancias, la consideración hecha más arriba.

En la presentación de conclusiones tratamos de forma separada las dos grupos de empresas que hemos analizado: Sociedades Anónimas Laborales y cooperativas de producción industrial, por varias razones:

a) son empresas con distintas características en lo que se refiere a los derechos igualitarios de gestión de todos los trabajadores: mientras que las cooperativas, en base a los principios que las definen, se presentan como requerimiento esencial para ser calificadas como

tales, en las Sociedades Anónimas Laborales no son más que una consecuencia del igual número de acciones poseidas por todos y cada uno de los trabajadores,

b) la actividad que llevan a cabo uno y otro tipo de empresa precisa esa diferenciación. En efecto, las Sociedades Anónimas Laborales que forman parte del estudio se encuadran, todas ellas, en una misma actividad de la que no participa ninguna cooperativa; de esta forma el grupo de las Sociedades Anónimas Laborales presenta una gran homogeneidad entre ellas, por lo que se refiere a todos los aspectos analizados que, por otra parte, poco tienen en común con las conclusiones que ha sido posible extraer para las cooperativas de producción industrial, y

c) el peso relativo de uno y otro tipo de empresas aconsejan la diferenciación a que nos referimos, ya que mientras que el número de Sociedades Anónimas Laborales apenas ha llegado a representar el 3 por ciento de las empresas analizadas, siendo, por lo tanto, un grupo particular de empresas, el número de cooperativas de producción industrial ha representado la práctica totalidad -más del 97 por ciento- de aquéllas.

En otro orden de cosas, damos cuenta de los principales problemas que hoy día afectan a las empresas analizadas, tomando como base, además de los datos que ofrecemos en el desarrollo del estudio empírico, las respuestas obtenidas en la pregunta 14 del cuestionario remitido (1). Hemos de

---

(1) Esta pregunta tenía por objeto conocer los principales problemas que afectan a las empresas encuestadas. Véase el punto 2., "Cuestionario" del capítulo 38.

señalar, sin embargo, que sólo nos referimos a los problemas que, afectando a las empresas analizadas por el hecho de ser "comunidades humanas de trabajo", se han presentado con carácter general (2).

Las Sociedades Anónimas Laborales.

Las empresas analizadas en el trabajo dedican su actividad, todas ellas, al transporte urbano de viajeros y cuentan con una plantilla media de 287 trabajadores -lo que, desde este punto de vista, permite calificarlas, como medianas empresas-, cada uno de los cuales es, por término medio, aportador, explícitamente o dejando de percibir rentas generadas por la empresa, de aproximadamente 400.000 pesetas -lo que, desde este punto de vista, permite calificarlas como medianas-pequeñas- siendo el valor medio del inmovilizado bruto del trabajador de aproximadamente 820.000 pesetas, esto es, más del doble de lo que cada uno aporta como recursos propios.

---

(2) Por lo tanto hacemos abstracción de los problemas comunes que afectan a todas las empresas españolas, por lo tanto, también a las empresas estudiadas, planteados como consecuencia tanto de la crisis económica que empieza a manifestarse en España desde mitad de 1.974, como de la adaptación del sistema político que arranca de 1.977 y de aquellos otros que afectan con carácter exclusivo a algunas empresas encuestadas y que se derivan de su particular actividad, mercado, zona de ubicación, etc.

En el ejercicio considerado, la cifra media de negocio por trabajador ha sido de 890.000 pesetas -lo que permite, de nuevo, calificarlas de medianas-pequeñas empresas- y el valor añadido bruto de 733.000 mientras que el nivel medio de renta percibida por cada trabajador se sitúa en las 666.000 pesetas, un 20 por ciento más altas que las de las empresas de la misma zona y sector, si bien es necesario descontar un déficit medio de 28.000 pesetas por trabajador y considerar que los niveles retributivos oscilan de 1 a 2 en el 67 por ciento de estas empresas y de 1 a 3 en el otro 33 por ciento restante. En este sentido es de señalar que sólo la tercera parte de estas empresas se enfrentan con problemas de, en términos de las propias encuestadas, "cierta inestabilidad entre los compañeros".

El grado de formación y promoción del personal viene medido por el hecho de que, por término medio, el 2 por ciento de los trabajadores son titulados superiores o técnicos de grado medio y también porque el volumen medio de beneficios destinado a la formación y promoción de los trabajadores se sitúa en un 5 por ciento.

El grado de asociación de unas empresas con otras puede calificarse de bajo; sólo la tercera parte de las mismas se encuentran asociadas para la defensa de intereses empresariales.

Por otra parte, todas estas empresas llevan su contabilidad ajustada a la normativa que establece el Plan General de Contabilidad y se ha podido comprobar que, por término medio, el valor de inmovilizado bruto representa el 83 por ciento del activo total -cuyo valor medio, 285,2 millones de pesetas, permite, desde este punto de vista, considerarlas como medianas-pequeñas- que se presenta solventemente financiado, ya que el 89 por ciento del pasivo total tiene carácter de permanente. Sin embargo, se ha de tener en cuenta el importante papel que desempeñan las deudas a medio y largo plazo -entre las que, a su vez, los créditos del Fondo Nacional de Protección al Trabajo se presentan como una de las partidas más relevantes- en la financiación de este tipo de empresas ya que, aproximadamente y por término medio, representan la mitad del total de los recursos que utilizan este tipo de empresas.

En otro orden de cosas, el hecho de que, por término medio, el precio de venta sea un 20 por ciento más bajo que el de mercado unido al alto volumen de gastos de personal -cerca del 73 por ciento de los gastos totales del ejercicio- son las dos causas fundamentales que explican el déficit -de 8 millones de pesetas- que presentan estas empresas.

Con todo, la tasa media de autofinanciación se presenta adecuada -el 39 por ciento de la inversión en inmovili-

zado en el ejercicio queda cubierta con la suma algebraica de resultados y amortizaciones-, en virtud de, por una parte, el bajo coste que, por término medio, suponen las deudas -los gastos financieros apenas superan el 4 por ciento del total de deudas- y, por otra, la adecuada tasa media de amortización -cerca del 9 por ciento del valor del inmovilizado bruto- que se establece.

Por último, la productividad media tanto del inmovilizado bruto como del conjunto de los factores empleados en el ejercicio pueden ser calificadas de muy altas; en efecto, el valor añadido bruto del ejercicio ha sido próximo, respectivamente, al 90 y 80 por ciento del valor del activo fijo bruto y de los gastos totales del ejercicio.

Las cooperativas de producción industrial.

Este tipo de empresas se presentan, fundamentalmente, dedicadas a actividades de tipo artesanal o bien a otras que, por exigir procesos productivos sencillos y poco intensivos en capital, las caracterizan como pequeñas; con todo, más de la cuarta parte de las cooperativas analizadas acometen actividades de transformación del metal y otras que conllevan un considerable grado de capitalización, si bien, con excepción de una importante minoría que deben ser

destacadas por poseer el carácter de líder en su sector [3], su pequeña-mediana dimensión conduce a que deban ser consideradas auxiliares en el sector en que se encuadran.

Las regiones más destacadas por el número de cooperativas de producción industrial que contienen son, por este orden, Andalucía, el País Vasco y Cataluña; más de la mitad de las cooperativas analizadas se ubican en estas tres regiones y el resto se distribuye con una cierta uniformidad por las demás de la geografía española. Sin embargo, mientras que en el País Vasco se ubican las más mecanizadas, Andalucía es sede de las más artesanales.

El desarrollo de la cooperativa de producción industrial queda constatado por el hecho de que, en el ejercicio analizado, han dado comienzo a su actividad algo más del 14 por ciento de las encuestadas, es, por lo tanto, una alta tasa de nacimiento, especialmente si se consideran tanto el momento -el año 1.977- como el tipo de empresa a que nos referimos.

La plantilla media de estas empresas es de 103 trabajadores -lo que permite calificarlas de medianas empresas- cada uno de los cuales ha aportado, explícitamente, y/o a

---

(3) Nos referimos a algunas empresas de producción de bienes de equipo y electrodomésticos ubicadas en el País Vasco.

través del proceso de autofinanciación, aproximadamente 1,1 millones de pesetas para la constitución del volumen medio de recursos propios -así pues, desde este punto de vista también deben ser calificadas de medianas-pequeñas empresas-, siendo algo superior al valor medio del inmovilizado bruto que corresponde a cada trabajador.

Por otra parte, en el ejercicio considerado, cada uno de los trabajadores ha realizado una cifra media de negocios de 1,8 millones de pesetas -de aquí que, desde este punto de vista, deben ser calificadas de pequeñas empresas-, creando un valor añadido bruto de 780.000 pesetas, de las cuales sólo 490.000 corresponden, por término medio, a las rentas efectivamente percibidas en el ejercicio, aunque habría que añadir 117.000 en concepto de beneficios netos alcanzados por cada trabajador.

Con todo, mientras que en unas empresas -el 35 por ciento- no existen diferencias retributivas, en otras -el 4 por ciento- algunos trabajadores perciben rentas cuatro veces mayores que las de los de menores rentas y en el resto, las diferencias de remuneración oscilan, de unos trabajadores a otros, de 1 a 2 ó a 3. En cualquier caso, el nivel de rentas de los trabajadores de estas empresas es, por término medio, un 0,11 por ciento inferior al salario que perciben los trabajadores de las empresas de la misma zona y sector.

En otro orden de cosas, hemos podido comprobar que, durante los años 1.975, 1.976 y 1.977, motivaciones de carácter político y de solidaridad con los trabajadores de otras empresas han provocado que, respectivamente, el 6 y el 9 por ciento de estas empresas hayan sufrido algún conflicto laboral. Sin embargo, sólo el 3 por ciento de estas empresas declaran tener planteados problemas internos con sus trabajadores por falta de integración en la empresa, espíritu y formación cooperativa.

El grado de formación y promoción de los trabajadores, se puede considerar, por término medio, aceptable, especialmente en este tipo de empresas, en base a que el 5,1 por ciento de los beneficios se destinan a ese fin y a que el 3,6 por ciento de los trabajadores son titulados de grado medio o superior.

La asociación de unas empresas con otras para la defensa de intereses comunes es un aspecto fundamental en el cooperativismo que está muy poco cuidado; sólo el 15, el 27 y el 25 por ciento de las empresas analizadas se encuentran asociadas para la defensa de intereses financieros, empresariales y cooperativos, respectivamente. Este es, por lo tanto, uno de los problemas más importantes que afectan a estas empresas; así, una de las empresas encuestadas lo plantea en los siguientes términos: la "Falta de una estructura cooperativa que haga posible la creación de grandes complejos

(Uniones cooperativas, cooperativas de 2º grado, Federaciones, ...) en las que encontremos asesoría, defensa, gestión de apoyo económico ...".

El tipo de tecnología utilizado es importada en el 14 por ciento de las cooperativas estudiadas, nacional en el 48 por ciento, propia en el 65 por ciento y no utilizan tecnología alguna el 5 por ciento. De esta forma, la tecnología nacional y la propia son las más utilizadas.

Por lo que se refiere a los aspectos económico-financieros, y teniendo en cuenta que el 71 por ciento de las cooperativas de producción industrial llevan su contabilidad ajustada al Plan General de Contabilidad, se puede concluir que la estructura económica -cuyo valor medio bruto, cerca de 207 millones de pesetas, las caracteriza como medianas-pequeñas empresas- está compuesta, por término medio, a partes iguales por el inmovilizado y por el activo circulante, bastando con el volumen de los recursos que no proceden del endeudamiento para financiar al primero; si a esto se une el que el volumen medio de deudas a corto plazo representa la cuarta parte del total de recursos financieros se puede concluir el alto grado de solvencia financiera de estas empresas.

Todo esto es consecuencia de la escasa capacidad de

crédito, fundamentalmente a medio y largo plazo, que se presenta como uno de los problemas más importantes que las afectan; de aquí, el importante esfuerzo inversor que realizan sus trabajadores reinvirtiendo en la empresa gran parte de las rentas generadas, como se pone de manifiesto en la alta tasa media de autofinanciación: el 39 por ciento de la inversión en inmovilizado del ejercicio ha quedado cubierta con los beneficios y las amortizaciones del mismo.

Este fenómeno se hace posible gracias, por una parte, al bajo nivel medio de rentas que perciben los trabajadores y, por otra, a las altas tasas medias de:

a) rentabilidad de los recursos y/o del capital y las reservas -el volumen de beneficios del ejercicio ha representado cerca del 13 por ciento del volumen de los primeros y cerca del 16 por ciento del de los segundos-,

b) rendimiento -los beneficios netos y los gastos financieros del ejercicio han representado cerca del 12 por ciento de las ventas-, y

c) productividad tanto del inmovilizado bruto como del conjunto de factores aportados en la empresa -el valor añadido bruto en el ejercicio ha representado el 74 por ciento del valor del primero y cerca del 46 por ciento del total de gastos- aún cuando:

    a) la tasa media de amortizaciones -7,15 por ciento- es baja,

b) la rentabilidad media del conjunto de los recursos de la empresa -10,68 por ciento- es algo inferior al coste medio de las deudas -11,26 por ciento- y

c) los precios de venta de estas empresas son, por término medio, un 2,4 por ciento más bajos que los de mercado.

Por último, en lo que se refiere a otros problemas, no señalados hasta hora, que afectan de forma específica y con carácter general a estas empresas cabe señalar:

1) En relación con los aspectos internos y en términos de las empresas encuestadas: la "tecnocracia que dificulta la participación social", la "Falta de formamación empresarial y cooperativa" el "Aumentar la formación de todos los cooperativistas" el "Saber digerir la situación de trabajador cooperativista y no la de empresario capitalista" y otros en el mismo sentido.

2) En relación con el mercado en el que operan, se encuentran discriminadas como consecuencia de, en términos de las empresas encuestadas, "estar en manos de un mercado muy competitivo capitalista", la "competencia desleal", el "acaparamiento de las fábricas por las Multinacionales", la "eventual incidencia de los gigantes del sector, que pueden variar los ejes de la competencia" y, por último, para no ser exhaustivo, "la incomprensión por Patronales y Sociales en general".

3) En relación con la Administración y los poderes públicos, no sólo la "Falta de apoyo financiero oficial" -que se presenta como uno de los principales problemas sino, en términos de las empresas encuestadas, el "abandono de casi todos los Organismos Oficiales" -o en términos de otra empresa "por parte de las autoridades"-, la falta de medios "para defender plenamente el régimen cooperativo" o bien el "no contar con apoyo para desenvolverse en subastas públicas y no estar provistas del Carnet de Empresa con responsabilidad que generalmente se pide por aquéllas", y otros en el mismo orden.

Independientemente de los problemas que nacen de la crisis económica y que padecen todas las empresas, estos otros, que afectan con carácter general pero exclusivo a las cooperativas deben ser solucionados por las propias cooperativas; con todo, el Estado español tiene un importante compromiso con este tipo de empresas, como declara en el artículo 129º,2 de la Constitución Española de 1.978 (4). En este sentido, la nueva Ley de cooperativas que se anuncia -en situación de anteproyecto en el momento de presentar este trabajo (5)- y su posterior desarrollo deben tener en cuenta la citada norma y estos problemas

---

(4) Véase el punto 1., "La Constitución española en relación con el fenómeno cooperativo", del capítulo 3.

(5) Véase el extracto del mismo publicado por EFE, el 6 de abril de 1.978.

y, en consecuencia, favorecer el desarrollo de este tipo de empresas apoyando y fomentando la integración de unas con otras, estimulando la creación de otras nuevas y poniendo los medios para la necesaria formación de los trabajadores, sin paternalismo ni tutelas, pero sin discriminaciones financieras o de otro tipo.

Bibliografía citada

Bibliografía citada.

ABAD COLAS, Gil:

La empresa cooperativa, Centro Nacional de Educación Cooperativa, Zaragoza, no consta fecha de edición, págs. 15 y 35.

ABAD COLAS, Gil:

"Como participar en asambles y juntas", en M.D. Somió y Gil Abad Colás: Técnicas Cooperativas, Centro Nacional de Educación Cooperativa, Zaragoza, 1.972, pág. 88.

ALBIAN, Daniel y SOULAGE, François:

L'enterprise cooperative: une mode ou un modèle?, "revue française de gestion", mayo-junio 1.978, pág. 72.

ALCARAZ GARCIA de la BARRERA, Manuel:

Declaraciones, en Jerónimo Martel, Entre la protección y la axfisia, "Actualidad Económica", núm. 1140, 26 de enero a 1 de febrero de 1.980, pág. 17.

ALIANZA COOPERATIVA INTERNACIONAL:

Los Principios Cooperativos. Nuevas formulaciones, Centro Nacional de Educación Cooperativa, Zaragoza, 1.972.

ALMANSA PASTOR, José Manuel:

La participación de los trabajadores en la administración de la empresa, Tecnos, Madrid, 1.965, pág. 237.

ALLEN, George R.:

Experimento de autogestión, "Actualidad Económica", 10 de noviembre de 1.979, págs. 60 a 65.

ALONSO GARCIA, Manuel:

Balance de la Reforma Jurídica de la Empresa en España. Realidades y Perspectivas, "forum universidad-empresa", núm. 8, Fundación Universidad Empresa, Madrid, septiembre 1.977, pág. 14.

ALVAREZ PALACIOS, Fernando:

Hacia un cooperativismo democrático, "Triunfo", Año XXXIII, núm. 858, 7 de julio de 1.979, pág. 13.

ARCO ALVAREZ, José Luis del:

El régimen de sanciones parece un código penal, "mundo cooperativo", núms. 707-708, Confederación Española de Cooperativas, diciembre I y II, 1.978, pág. 5.

ARCO ALVAREZ, José Luis del:

"Problemática del crédito cooperativo no rural", en Dirección General de Cooperativas y Empresas Comunitarias, Jornadas de estudio sobre cooperativismo, Servicio de Publicaciones del Ministerio de Trabajo, Madrid, 1.978, págs. 100 y ss.

ARIZMENDIARRIETA, José María:

Experiencias sobre una forma cooperativa, Mondragón, "Revista de Estudios Cooperativos", núms. 11 y 12, septiembre-octubre 1.966, págs. 5 a 18.

ARIZMENDIARRIETA, José María:

Mondragón, 26 de noviembre de 1.976, en CAJA LABORAL POPULAR, Memoria de 1.976.

ARROYO ESCOBAR, Fernando:

Historia de las Sociedades Laborales de Régimen Mercantil, Lección I, "Revisión de los hechos históricos fundamentales sobre la doctrina y el movimiento cooperativo", pág. 13 y Lección V, "Aspectos normativos y estatutarios de las empresas de régimen asociativo laboral", pág. 4, en el V curso de verano sobre "Empresas Comunitarias", Universidad Laboral, La Coruña, 1.976.

BABER, Willian J.:

Historia del pensamiento económico, Alianza Editorial, col. Universidad, Madrid, 1.974, pág. 99.

BADER, Ernst:

From profit sharing to common ownership, "Journal of current Social Issues", vol. 10, núm. 1, 1.971, pág. 5.

BANCAL, Jean:

Proudhon pluralisme et autogestion, les fondements, Aubier - Montaigne Edition, col. recherches économiques et sociales, París, 1.970, pág. 182.

BANCO DE BILBAO:

Agenda Financiera, Bilbao, 1.978.

BANCO DE VIZCAYA:

Noticiario económico, núm. 110, octubre-noviembre 1.978.

BARKAI, Haim:

"The kibbutz: an experiment in microsocialism", en Jaroslav Vanek (Ed.), Self-Management. Economic Liberation of Man, Penguin Modern Economics Readings, 1.975, pág. 216.

BELLAS, C.J.:

"Industrial Democracy Through Worker Ownership: An American Experience", en Jaroslav Vanek (Ed.), Self-Management. Economic Liberation of Man, Penguin Modern Economics Readings, 1.975, pág. 211.

BERGMAN, A.:

"La cogestión en las empresas de la República Federal de Alemania", en A. Cuervo, M. Ortigueira y A. Suárez, Lecturas de introducción a la economía de la empresa, Pirámide, Madrid, 1.979, pág. 872.

BERMAN, M.; BELKIN, V.; BIRMAN, I.; NEMTCHINOV, V.S. y LIBERMAN, E.:

Plan y beneficio en la economía soviética, Ariel, Barcelona, 1.968.

BERMAN, M.:

"La empresa y su plan", en A. Cuervo, M. Ortigueira y A. Suárez, Lecturas de introducción a la economía de la empresa, Pirámide, Madrid, 1.979, pág. 829.

BERTALANFFY, Ludwig von:

Perspectivas en la Teoría General de Sistemas, Alianza Editorial, col. Universidad, Madrid, 1.977, pág. 65.

BILANDZIC, Dusan:

"Las Constituciones y los Congresos de la L.C.Y. en 1.974. La plataforma de una nueva reforma social a largo plazo en Yugoslavia", en Dusan Bilandzic y Stipe Tonkovic, Autogestión 1950-1976, El Cid Editor, col. Autogestión, 5, Buenos Aires, 1.976, págs. 154 y 155.

BLOCH-LAINE, François:

La reforma de la empresa, Aguilar, Madrid, 1.963, 176 páginas.

BLOCH-LAINE, François y PERROUX, François:

La empresa y la economía del siglo XX, tomo 2, La formación de decisiones en la empresa, Deusto, Bilbao, 1.970, pág. 280.

BLUMBERG, P.:

Industrial Democracy, The Sociology of Participation, Constable, 1.968, pág. 141.

BOLADO HERNANDEZ, Macario y COLOMER VIADEL, Antonio:

La Sociedad Anónima Laboral de Transportes Urbanos de Valencia (S.A.L.T.U.V.), Comunicación presentada a la "II Conferencia Internacional de Autogestión", Ithaca, Nueva York, junio 1.975.

BOLADO HERNANDEZ, Macario:

Empresas Comunales, Conferencia pronunciada en el "II curso de Altos Estudios Cooperativos", Universidad "Menéndez Pelayo", Santander, 22 julio 1.972, pág. 11.

BONILLA, F.:

A.B.C. de la Comunidad Laboral de Perú, Ed. Litográfica de la Confianza, S.A., Lima.

BONNER, Arnold:

British Co-operation. The History, Principles and Organization of the British Cooperative Movement, Cooperative Union Ltd., Manchester, 1.961.

BORRAJO, Efrén:

"Bases para una configuración comunitaria de la empresa en España", en Manuel Lizcano, Efrén Borrajo, Juan Velarde y Manuel Yarza, S.A.L.T.U.V., la empresa comunal, una experiencia de socialización, S.A.L.T.U.V., Valencia, 1.970, pág. 63.

BROSETA PONT, Manuel:

"Sobre procedimientos de creación de sociedades anónimas laborales y sobre los recursos que deben habilitarse para su financiación", Valencia, 1 septiembre 1.967, pág. 7, en Ponencia de Trabajo del II Plan, Grupo de Trabajo: Trabajo, Empresa y Promoción Social, Comisaría del Plan de Desarrollo, 1968-1.971.

BUCHEZ, Philipe:

Medio de mejorar la condición de los asalariados de las ciudades, "Journal des sciences morales et politiques", 17 de diciembre de 1.831, pág. 37, en Paul Lambert, La doctrina cooperativa, Intercoop, Buenos Aires, 1.975(4), pág. 321.

CAJA LABORAL POPULAR:

Memoria 1.976.

CAJA LABORAL POPULAR:

El cooperativismo Industrial "de Mondragón". Pasado y Presente. "Información Comercial Española", julio-agosto 1.972, págs. 221-226.

CAMPBELL, Alaistair y otros:

Worker Owners: the Mondragon achievement, Anglo-German Foundation, Londres, (sfe), 69 páginas.

CANTERA HONTAVILLA, Eloy; CHACON GOMEZ, José Luis y VARELA TOQUERO, Faustino:

La formación del personal ante la problemática de la reforma de la empresa, "forum universidad-empresa", núm. 10, Fundación Universidad-Empresa, Madrid, septiembre 1.977, págs. 24 a 34.

CARBONELL, Rafael:

Autogestión y Cooperativismo II y III, "mundo cooperativo", núms. 725-726 (II) y 727-728 (III), Confederación Nacional de Cooperativas, septiembre 1.979 (II) y octubre 1.979 (III), págs. 10 (II) y 7 (III).

CARDAN, Paul:

Los consejos obreros y la economía en una sociedad autogestionaria, col. "Lee y Discute", Serie V, núm. 66 (doble), ZYX, Madrid, 1.976, págs. 34, 46 y 47.

CASADO ABAD, Jesús M.:

Coordinación de los objetivos individuales con los objetivos de la empresa, "Alta Dirección", mayo-junio 1.970, pág. 21.

CEBALLO HERRERO, Francisco:

"Informe sobre el X Congreso de las Cooperativas de Consumo de la URSS", en "mundo cooperativo", núms. 731-732, Confederación Española de Cooperativas, diciembre 1.979, págs. 13 a 15.

CLEGG, H.A.:

A new approach to industrial democracy, Blackwell, 1.960, pág. 27.

CLEGG, I.:

Workers' Self-Management in Algeria, Allen Lane, 1.971.

COATES, Ken:

"Democracy and workers' control", en Jaroslav Vanek (Ed.), Self-Management: Economic Liberation of Man, Penguin Modern Economics Readings, 1.975, págs. 91, 92, 98, 99, 106 y 107.

COLE, George:

A century of cooperation, Allen and Unwin, Gran Bretaña, 1.945.

COMISION DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS:

Participación de los trabajadores y estructura de las empresas, Servicio de Publicaciones del Ministerio de Trabajo, Madrid, 1.976, pág. 116.

CONDE BANDRES, Manuel:

La empresa ante el cambio social, conferencia pronunciada en el Centro Montañés de investigación y desarrollo empresarial, Santander, 21 enero 1.977, Gabinete de prensa y relaciones públicas, Consejo Nacional de Empresarios, Madrid, 1.977, pág. 13.

CONGRESO INTERNACIONAL DE LA ASOCIACION EUROPEA DE DIRECCION DE PERSONAL, VIII:

La humanización en el trabajo, Madrid, junio 1.977.

COPOZO, Sociedad Cooperativa:

Memoria 1.977, Madrid, 1.977, pág. 6.

CUADRADO ROVIRA, Juan Ramón:

La reforma de la empresa y la concertación social en España, "forum universidad-empresa", núm. 9, Fundación Universidad-Empresa, Madrid, septiembre 1.977, págs. 10 y 14.

CUERVO GARCIA, Alvaro:

La financiación interna de la empresa: la autofinanciación, "Esic-Market", núm. 9, octubre 1.972 -enero 1.973, págs. 128 y 150.

CUERVO GARCIA, Alvaro:

Estudio sobre los objetivos de la empresa, "Económicas y Empresariales", núm. 5, pág. 110.

CUERVO GARCIA, Alvaro y RIVERO TORRE, Pedro:

Examen económico-financiero de la empresa española (primer y segundo análisis), Asociación para el Progreso de la Dirección, Madrid, 1.978 y 1.979, págs. 29, 115-116 y otras.

CHAUVEY, Daniel:

Autogestión, Editions du Seuil, col. Politique, París, 1.970, pág. 58.

CHEVALIER, Alain:

El Balance Social de la empresa, TECNIBAN, ed. Forum Universidad-Empresa, Madrid, 1.977, 227 páginas.

CHIAO-MU, Ju:

Actuar conforme a las leyes económicas y acelerar las cuatro modernizaciones, "Pekin Informa", núm. 47, noviembre 1.978, pág. 20.

CHINA, República Popular:

Constitución de 1.978, artículos 5° y 7°.

DASSAULT, Serge:

La gestión participative, 22 cas d'enterprise, Les éditions d'organisation, París, 1.978, pág. 50.

DAVIES, R.Pb.:

Conferencia pronunciada en el 57 día internacional de la cooperación, Ministerio de Trabajo, Madrid, 6 de julio de 1.979, en "mundo cooperativo", núms. 721-722, julio 1.979, Confederación Española de Cooperativas, pág. 16.

DEFOSSE, Gastón:

La gestión financiera de las empresas, Ariel, Barcelona, 1.962, pág. 107.

DESPAX, Michel:

La reforma jurídica de la empresa en Francia. Posibilidades y límites en los momentos actuales. "forum universidad-empresa", núm. 6, Fundación Universidad-Empresa, Madrid, 1.977, pág. 12.

DESROCHE, H.:

Cooperation et développement, col. Tiers-Monde, Presses Universitaires de France, París, 1.964.

DESROCHE, H.; GAUMONT, J.; MEISTER, A. y POULAT, E.:

Etudes sur la tradition française de l'association ouvriere, Editions de Minuit, París, 1.956.

DETRAZ, A.; MAIRE, E. y KROMNOV, A.:

La C.F.D.T. y la autogestión, ZERO, col. Lee y Discute, Serie V, núm. 52, Bilbao, 1.974, 117 páginas.

DOMPER, Manuel Rubén:

"El movimiento cooperativo latinoamericano", en Dirección General de Cooperativas y Empresas Comunitarias, Jornadas de estudio sobre cooperativismo, Servicio de Publicaciones del Ministerio de Trabajo, Madrid, 1.978, págs. 75, 82, 83-84.

DOPAZO, J. y MUGICA, M.:

¿Adónde van las cooperativas?, "Cuadernos para el diálogo", núm. 133, octubre 1.974, págs. 16 y 17.

DURR, Ernst:

Condiciones y premisas para el funcionamiento de una economía social de mercado, "forum universidad-empresa", núm. 1, Fundación Universidad-Empresa, octubre 1.976, pág. 16.

DRUCKER, Peter:

Reflexiones para un director, Asociación para el Progreso de la Dirección, Madrid, 1.975, pág. 172.

ELENA DIAZ, Fernando:

"Las tendencias actuales del cooperativismo de viviendas", en Dirección General de Cooperativas y Empresas Comunitarias, Jornadas de estudio sobre cooperativismo, Servicio de Publicaciones del Ministerio de Trabajo, Madrid, 1.978, págs. 217 y 218.

ELENA DIAZ, Fernando:

15 años de la experiencia de la zona de Mondragón, "Información Comercial Española", núm. 476, abril 1.973, págs. 195 a 206.

ELENA DIAZ, Fernando:

El cooperativismo del grupo Mondragonés. Análisis de esta experiencia a la luz de los principios cooperativos, "Estudios Cooperativos", núms. 11-12, Madrid, septiembre-diciembre 1.966.

ELLERMAN, D.:

"Capitalism and workers' self-management", en Jaroslav Vanek (Ed.), Self-Management. Economic Liberation of Man, Penguin Modern Economics Readings, 1.975, pág. 146.

EQUIPO SOCIALISMO Y EMPRESA:

Las empresas y la izquierda, Ed. Cambio 16, Madrid, 1.976, 187 páginas.

ESPAÑA:

Constitución Española, 1.978, artículo 192°,2.

ESPAÑA:

Reglamento de las Sociedades Cooperativas, Real Decreto 2710/78 de 16 de noviembre, B.O.E. 17, 18 y 20 de noviembre 1.978; varios artículos.

ESPAÑA:

Ley 52/1974, de 19 de diciembre, General de Cooperativas, B.O.E. núm. 305, 21 de diciembre 1.974; varios artículos.

ESPAÑA:

Orden de 14 de febrero de 1.980, B.O.E. de 5 de marzo de 1.980, parte I, artículos 1° y 2°.

ESPAÑA:

Decreto 888/1969 de 9 de mayo, COOPERATIVAS, Estatuto Fiscal, B.O.E. núm. 114, de 13 de mayo 1.969; varios artículos.

ESPAÑA:

Ley 61/1978, de 27 de diciembre, del Impuesto sobre Sociedades, artículo 15° y disposiciones finales 3ª, 4ª y 5ª.

ESPAÑA:

Plan General de Contabilidad, Decreto 530/1973, de 22 de febrero, B.O.E. de 2 y 3 de abril de 1.973.

ESPAÑA:

Ley de 17 de julio de 1.951 sobre régimen jurídico de las Sociedades Anónimas, B.O.E., 6 de agosto 1.951, artículos 11°,5 y 151°.

ESPAÑA:

Ley creadora de Fondos Nacionales para la aplicación del Impuesto y del Ahorro de 21 de julio 1.960.

ESPAÑA:

XIV Plan de Inversiones del Fondo Nacional de Protección al Trabajo, B.O.E. núm. 29, de 3 de febrero de 1.975.

ESPAÑA:

Real Decreto de 17 de junio de 1.977.

ESTIVILL, Jordi; HOMS, Jordi; PONS, Ignasi y SANCHEZ, Joan-Eugeni:

Apuntes sobre el trabajo en España, col. Trabajo y Sociedad, núm. 18, NOVA TERRA, Barcelona, 1.973, pág. 142.

FERNANDEZ, Gonzalo:

Cooperativismo y eficacia, "mundo cooperativo", núms. 723-724, Confederación Española de Cooperativas, agosto 1.979, págs. 18 y 19.

FERNANDEZ PIRLA, José María:

Economía y Gestión de la empresa, ICE, Madrid, 1.972(5), págs. 1 a 6, 101 y 372.

FERNANDEZ ROMERO, Enrique:

Autogestión y revolución agraria en Argelia, ZYX, col. Lee y Discute, Serie V, núm. 62, Madrid, 1.976, 72 páginas.

FIGUEROLA ESQUIUS, José y PEREZ TORRECILLA, José:

"Problemática del crédito rural", en Dirección General de Cooperativas y Empresas Comunitarias, Jornadas de estudio sobre Cooperativismo, Servicio de Publicaciones del Ministerio de Trabajo, Madrid, 1.978, págs. 124, 125, 130 y 131.

FUENTES QUINTANA, Enrique:

Presente y Futuro de la Economía Española, Conferencia pronunciada en el Ministerio de Trabajo en el 57 día Internacional de la Cooperación, 6 de julio 1.979, en "mundo cooperativo", núms. 721-722, Confederación Española de Cooperativas, julio 1.976, pág. 16.

FUNDACION LABORAL DE TRANSPORTES URBANOS DE VALENCIA, (F.U.L.T.U.V.):

Estatutos, en "comunidades", enero-abril 1.976, núm. 4.

GALBRAITH, John Keneth:

El nuevo estado industrial, Ariel, Barcelona, 1.967.

GARCIA M., Quintín:

Les cooperatives industrielles de Mondragón, Editions Economie et Humanisme, Les editions ouvrieres, col, Economie Humaine, París, 1.970, 168 páginas.

GARCIA ORTEGA, Ignacio:

"Explotaciones Comunitarias de la Tierra", en Dirección General de Cooperativas y Empresas Comunitarias, Jornadas de estudio sobre cooperativismo, Servicio de Publicaciones del Ministerio de Trabajo, Madrid, 1.978, págs. 289 a 304.

GARCIN, William:

Cogestión y participación en las empresas de los países ses del Mercado Común, ICE, Madrid, 1.970, págs. 2, 3 y 4.

GELINIER, Octave:

Une nouvelle strategie sociale de l'enterprise, "revue française de gestion", núm. 5, mayo-junio/julio-agosto 1.976, pág. 21.

GELINIER, Octave:

La empresa creadora, "Dirección y Progreso", núm. 7, enero-febrero 1.973, pág. 49.

GIDE, Charles:

L'ecole de Nîmes, Presses Universitaires de France, París, 1.947.

GISCARD D'ESTAING, Olivier:

La gestión implica nuevas estructuras, "Alta Dirección", mayo-junio 1.969, pág. 46.

GOÑI, Fermín:

La autogestión ha situado a Ponsa en la segunda empresa del país en su sector, "El País", 4 de abril de 1.979, pág. 45.

GORROÑO, José Ignacio:

Experiencia Cooperativa en el País Vasco, Ed. Leopoldo Zugaza, Bilbao, 1.975, 177 páginas.

GOUVERNER, Jacques:

Le reforme de l'enterprise en Perôu, Cultures et Developpements, Universidad de Lovaina, vol. 4, 1.972(2).

GUERRERO MARTINEZ, Fernando,

La enmienda Vallon, Documentación y Prensa, S.A., Madrid, 1.967, 90 páginas.

GUILLEN, Abraham:

Cooperativismo, Autogestión y Capitalismo, "mundo cooperativo", núms. 709-710, enero I y II, Confederación Española de Cooperativas, 1.979, pág. 21.

GUILLEN, Abraham:

El modelo sueco cooperativo, "mundo cooperativo", núms. 731-732, Confederación Española de Cooperativas, diciembre 1.979, pág. 17.

HADLEY, Roger:

"Rowen, South Wales: Notes on an Experiment in Workers' Self-Management", en Jarolav Vanek (Ed.), Self-Management. Economic Liberation of Man, Penguin Modern Economics Readings, 1.975, págs. 238 y 239.

HALL, Fred y WATKINS, Willians P.:

Co-operation. A Survey of the History, Principles and Cooperative Movement in Great Britain and Ireland, Cooperative Union Ltd., Manchester, 1.953.

HERRERA ORIA, Angel:

Meditación sobre España, Editorial Católica, Madrid, 1.976, págs. 141 y ss.

HICKS, J.R.:

La estructura social, Ediciones Fondo de Cultura Económica, Madrid, 1.975(2), pág. 88.

HORVAT, Branko:

"An institutional model of a self-managed socialist economy", en Jaroslav Vanek (Ed.), Self-Management. Economic Liberation of Man, Penguin Modern Economics Readings, 1.975, págs. 132, 133, 141 y 144.

INFORME DEL COMITE DE ESTUDIO PARA LA REFORMA DE LA EMPRESA:

"Resumen sobre algunas experiencias de la reforma de la empresa en Europa", en A. Cuervo, M. Ortigueira y A. Suárez, Lecturas de introducción a la economía de la empresa, Pirámide, Madrid, 1.979, pág. 869.

INSTITUTO NACIONAL DE INDUSTRIA:

Memorias anuales, Instituto Nacional de Industria, Madrid, 1.978 y 1.979.

JAY, Peter:

Till we have built Mondragon ..., "Times", 14 abril 1.977.

JIMENEZ DE PARGA, Manuel:

"Palabras de apertura", en Dirección General de Cooperativas y Empresas Comunitarias, Jornadas de estudio sobre cooperativismo, Servicio de Publicaciones del Ministerio de Trabajo, Madrid, 1.978, págs. 12 y 15.

KAMUSIC, Mitja:

"Economic Efficiency and Workers' Self-Management", en M.J. Broekmeyer (Ed.), Yugoslav Workers' Self-Management, D. Reidel Publishing Company, Dordrecht, 1.970, pág. 82.

KERINEC, Roger:

"Alocución al Cooperativismo español", en Dirección General de Cooperativas y Empresas Comunitarias, Jornadas de estudio sobre cooperativismo, Servicio de Publicaciones del Ministerio de Trabajo, Madrid, 1.978, págs. 336 y 339.

KOONTZ y O'DONELL:

"Operating a reformed reward system", en Howard Sargent (Ed.), Fishbowl Management. A participative approach to systematic management, John Wiley and Sons, 1.978, pág. 261.

KRALJ, Janko:

"Income versus profit / Interdependence versus "independence" ", pág. 3, en Matjaž Mulej (Ed.), New aspects of self-managements system in Yugoslavia, Facultad de Economía y Comercio, Universidad de Maribor, Maribor, julio 1.977.

LACROIX, J.:

La distribution Cooperative en France, Editions de Minuit, París, 1.957.

LAMBERT, Paul:

La doctrina cooperativa, Intercoop, Editora Cooperativa Limitada, Buenos Aires, 1.975(4), págs. 72, 74 y 321.

LEPAGE, Henri:

Autogestion et capitalisme, Institut de l'enterprise (Ed.), Masson, París, 1.978, pág. 105.

LEVAL, Gastón:

Colectividades libertarias en la guerra civil española, Anatema, Madrid, 1.970.

LOICHOT, Marcel:

La réforme pancapitaliste, Ed. Robert Laffont, París, 1.966.

LONDOÑO MEJIA, Carlos María:

La participación de los trabajadores en los beneficios de la empresa, RIALP, Madrid, 1.962, págs. 12 a 14.

LOPEZ, Juan:

La mancomunidad de los transportes urbanos de Valencia: S.A.L.T.U.V.: Una experiencia de socialización, "Comunidades", septiembre-diciembre 1.966, Año I, núm. 3, págs. 15 a 46.

LUSSATO, Bruno:

"Les conditions de survie de l'enterprise", en François Dalle, Nicolas Thiery y otros, Dynamique de l'autoréforme de l'enterprise, Institut de l'Enterprise (Ed.), Masson, París, 1.976, pág. 68.

MARCOS LECUONA, Juan Ignacio:

Requien por un sistema de gestión. Hacia un liderazgo democrático en las empresas, "Contrapunto", núm. 1, pág. 125.

MARTEL, Jerónimo:

Entre la protección y la axfisia (Empresa Cooperativa), "Actualidad Económica", núm. 1140, 26 de enero al 1 de febrero 1.980, pág. 18.

MARTI QUEIXALOS, Francisco:

Manual para interventores de cuentas de las cooperativas, Centro Nacional de Educación Cooperativa, Zaragoza, pág. 7.

MATEO, Joaquín:

"Ramas de Cooperación", en Joaquín Mateo y Alberto Blanco, Cooperativismo, Centro Nacional de Educación Cooperativa, Zaragoza, 1.972, pág. 73.

MEISTER, Albert:

Socialismo y Autogestión, Nova Terra, Barcelona, 1.965, pág. 54.

MELON, Esteban:

"Cooperativas de Enseñanza", en Dirección General de Cooperativas y Empresas Comunitarias, Jornadas de estudio sobre cooperativismo, Servicio de Publicaciones del Ministerio de Trabajo, Madrid, 1.978, págs. 357 a 363.

MERINO MERCHAN, José Fernando:

"La coyuntura actual del derecho cooperativo español", en Dirección General de Cooperativas y Empresas Comunitarias, Jornadas de estudio sobre cooperativismo, Servicio de Publicaciones del Ministerio de Trabajo, Madrid, 1.978, pág. 56.

MERINO MERCHAN, José Fernando:

Cooperativismo y Constitución, "Informaciones", 20 junio 1.978.

MILENKOVITCH, Deborah D.:

Plan and Market in Yugoslav Economic Thonght, Yale University Press, New Haven y Londres, 1.971, págs. 203-204.

MOMBIEDRO DE LA TORRE, Rafael:

"El cooperativismo de Servicios", en Dirección General de Cooperativas y Empresas Comunitarias, Jornadas de Estudio sobre cooperativismo, Servicio de Publicaciones del Ministerio de Trabajo, Madrid, 1.978, pág. 277.

MONGELOS, F.J. y LARRAÑAGA, J.:

Debate sobre las cooperativas, "Cuadernos para el Diálogo", núm. 134, noviembre 1.974, pág. 610 y 611.

MONTERO GIL, F.:

"Sobre el cooperativismo en general", en Dirección General de Cooperativas y Empresas Comunitarias, Jornadas de estudio sobre cooperativismo, Servicio de Publicaciones del Ministerio de Trabajo, Madrid, 1.978, pág. 367.

MUÑOZ VIDAL, Antonio B.:

El Director de las cooperativas, "mundo cooperativo", núms. 711 y 712, febrero I y II, Confederación Española de Cooperativas, 1.979, págs. 12 y 13.

NELL-BREUNING, Oswald von:

La constitución de la empresa (sobre la cogestión), Ed. Hispano Europea, Barcelona, 1.972, pág. 70.

OAKESHOTT, Robert:

Mondragón, Spain's Oasis of Democracy, "The Observer", 21 de enero de 1.973.

ORMAECHEA, José María:

Funciones y realidades de la Caja Laboral Popular, "Revista de Estudios Cooperativos", núms. 11 y 12, septiembre-octubre 1.966, págs. 101 a 110.

ORMAECHEA URIVEECHEVARRIA, José María:

"Las Cooperativas de Trabajo Asociado", en Dirección General de Cooperativas y Empresas Comunitarias, Jornadas de estudio sobre cooperativismo, Servicio de Publicaciones del Ministerio de Trabajo, Madrid, 1.978, pág. 167.

ORTIGUEIRA BOUZADA, Manuel:

La gestión social de la empresa, "Economía y Empresa", núms. 3 y 4, 1.978, págs. 121 y 127.

PALACIO, Alberto:

"El Movimiento cooperativo", en Joaquín Mateo y Alberto Palacio, Cooperativismo, Centro Nacional de Educación Cooperativa, Zaragoza, 1.972, págs. 42 y 43.

PANNEKOEK, Anton:

Los consejos obreros, Ed. Proyección, Buenos Aires, 1.976, págs. 107, 108 y 109.

PAZ CANALEJO, Narciso:

El nuevo derecho cooperativo español, DIGESA, Madrid, 1.979, 528 páginas.

PEJOVICH, Svetozar:

The Market-planned economy of Yugoslavia, University of Minnesota, Minneapolis, 1.966, pág. 89.

PEKIN INFORMA:

Propiedad colectiva: un brillante porvenir, "Pekin Informa", 18 julio 1.979, en J.S.T., Las cooperativas florecen en China, "empresa cooperativa", Año II, enero 1.980, pág. 22.

PENA TRAPERO, Bernardo y SUAREZ SUAREZ, Andrés-Santiago:

La rentabilidad de la empresa en España, Estudio realizado para el Instituto de Estudios Fiscales, no publicado, Madrid, 1.979, págs. 53 y 73.

PEREZ GRACIA, José:

Iniciación al Cooperativismo, AECOOP-Aragón, Zaragoza, 1.975, págs. 36 y 37.

PEREZ-MASIA, Javier:

Una vieja aspiración del cooperativismo español. Central de compras unificadas - COOP, "empresa cooperativa", Año II, núm. 4, marzo 1.980, págs. 9 y 10.

PIEL - DESRUISSEAUX, Jean:

Gestión y organización de cooperativas, Centro Nacional de Educación Cooperativa, Zaragoza, 1.973, pág. 70.

PIVKA, Hilda y SNOJ, Boris:

"Social compacts and self-management agreements in economic and social activities versus contrasts", pág. 2 en Matjaž Mulej (Ed.), New aspects of self-management system in Yugoslavia, Facultad de Economía y Comercio, Universidad de Maribor, julio 1.977.

POZO NAVARRO, Fernando del:

La dirección por sistemas, Asociación para el Progreso de la Dirección, Madrid, 1.974, págs. 56, 60, 63 y 101.

PROUDHON, Pierre-Joseph:

What is property? , Dover, 1.970, pág. 112.

PROUDHON, Pierre-Joseph:

"Idée generale de la Revolution au XIX siècle", 1.861, en C. Bouglé y H. Moysset, Oeuvres complétes de P.J. Proudhon, Nouvelle Edition, Marcel Rivière and Cia, París, 1.923, págs. 187 a 189.

PROUDHON, Pierre-Joseph:

"Creation de l'Ordre", núm. 395, en Jean Bancal, Proudhon pluralisme et autogestion, les fondements, Aubier - Montaigne Editions, col. recherches économiques et sociales, París, 1.970, pág. 182.

PUCHE GARRIDO, Pablo:

"Difusión del cooperativismo", en Dirección General de Cooperativas y Empresas Comunitarias, Jornadas de estudio sobre cooperativismo, Servicio de Publicaciones del Ministerio de Trabajo, Madrid, 1.978, págs. 306, 313, 323-324, 324-325.

REVENTOS CARNER, Joan:

"Horizontes del cooperativismo de consumo", en Dirección General de Cooperativas y Empresas Comunitarias, Jornadas de estudio sobre cooperativismo, Servicio de Publicaciones del Ministerio de Trabajo, Madrid, 1.978, pág. 187.

RIAZA BALLESTEROS, José María y equipo:

Un estudio en marcha sobre ULGOR: análisis sociológico, empresarial y cooperativo, "Estudios Cooperativos", núms. 11-12, septiembre-diciembre 1.966.

RIAZA BALLESTEROS, José María y equipo de colaboradores:

Cooperativas de Producción, experiencias y futuro, Deusto, Bilbao, 1.968 (2).

RIOJA, Eugenio:

El miedo a las cooperativas, "mundo cooperativo", núms. 723-724, Confederación Española de Cooperativas, agosto 1.979, pág. 21.

ROJAS, A.M.:

El complejo cooperativo de Mondragón, "Revista de Estudios Cooperativos", núms. 11 y 12, septiembre-octubre 1.966, págs. 95 a 100.

ROSANVALLON, Pierre:

L'âge de l'autogestion, Editions du Seuil, París, 1.976, págs. 15-16, 120, 122 y 126.

S.A.L.T.U.V.:

"La Sociedad Anónima Laboral", Valencia, págs. 8-14, en Ponencia de Trabajo del II Plan, Grupo de Trabajo: Trabajo, Empresa y Promoción Social, Comisaría del Plan de Desarrollo, 1.968-1.971.

SANZ JARQUE, Juan José:

"Sobre el cooperativismo en general", en Dirección General de Cooperativas y Empresas Comunitarias, Jornadas de estudio sobre cooperativismo, Servicio de Publicaciones del Ministerio de Trabajo, Madrid, 1.978, págs. 379, 380, 382-383 y 388.

SCHMIDT, Herbert:

Estructura legal de la empresa y democracia empresarial, "Esic-Market", núm. 19, enero-abril 1.975, pág. 19.

SECCION DE PRODUCTIVIDAD INDUSTRIAL, DIRECCION GENERAL DE PROMOCION INDUSTRIAL Y TECNOLOGIA, MINISTERIO DE INDUSTRIA Y ENERGIA:

La productividad y competitividad de las medianas empresas industriales, "Economía Industrial", núm. 161, Servicio de Publicaciones del Ministerio de Industria y Energía, Madrid, mayo 1.977, págs. 13 a 27.

SECRETARIA GENERAL TECNICA DEL MINISTERIO DE INDUSTRIA:

La industria española en 1.977, Servicio de Publicaciones del Ministerio de Industria, Madrid, 1.978.

SECRETARIA GENERAL TECNICA DEL MINISTERIO DE INDUSTRIA:

Las 500 grandes empresas industriales españolas en 1.974, Servicio de Publicaciones del Ministerio de Industria y Energía, Madrid, 1.976, págs. 36 a 48, 56 y ss., 96-112 y 118.

SELUCKY, R.:

"Marxism and Self-Management", en Jaroslav Vanek (Ed.), Self-Management. Economic Liberation of Man, Penguin Modern Economics Readings, 1.975, págs. 59, 60 y 61.

SERVICIO DE DOCUMENTACION DE FOMENTO DE LA PRODUCCION:

Las 1.500 mayores empresas españolas, Fomento de la Producción, núm. 758, Barcelona, 1.978, págs. 2, 5 y ss.

SERVICIO DE ESTUDIOS DE LA BOLSA DE MADRID:

Anuario de la Bolsa de Madrid, Madrid, 1.979.

SERWY, Víctor:

La Cooperation en Belgique, (4 vols.), Les propagateurs de la Cooperation, Bruselas, 1.952.

SIK, Ota:

Autogestión en Checoslovaquia, ZERO, Madrid, 1.969.

SIK, Ota;

La vía checoslovaca al socialismo, Ariel, Barcelona, 1.968.

SOLDEVILLA, Antonio D.:

"Promoción y desarrollo del cooperativismo", en Dirección General de Cooperativas y Empresas Comunitarias, Jornadas de estudio sobre cooperativismo, Servicio de Publicaciones del Ministerio de Trabajo, Madrid, 1.978, pág. 386.

SOLDEVILLA, Emilio:

La empresa estatal soviética, Nova Terra, Barcelona, 1.977(2), págs. 181, 184, 235 y ss.

SOMIO, M.D.:

"Como informar al socio", en M.D. Somió y Gil Abad Colás, Técnicas cooperativas, Centro Nacional de Educación Cooperativa, Zaragoza, 1.972, págs. 139, 140 y 141.

STORA, Benjamín:

La participation des travailleurs á la gestion dans les pays comunistes, "revue francaise de gestion", mayo-junio/julio-agosto, 1.977, págs. 92, 96 y 97.

STUART MILL, John:

Autobiography of John Stuart Mill, Columbia University Press, Nueva York, 1.944, pág. 162.

STUART MILL, John:

Principles of Political Economy, with some of Their Applications to Social Philosophy, Penguin Books Ltd., 1.970.

SUAREZ CAMPOS, José María:

Algunas reflexiones sobre la autogestión, "Esic-Market", núm. 27, septiembre-diciembre 1.978, pág. 136.

SUAREZ SUAREZ, Andrés-Santiago:

Nuevas tendencias de la empresa en una economía de mercado, "Esic-Market", núm. 11, junio-septiembre 1.973, págs. 211, 226, 230-234.

SUAREZ SUAREZ, Andrés-Santiago:

Dimensión de la empresa, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad Complutense de Madrid, 1.974-75, pág. 4.

SUAREZ SUAREZ, Andrés-Santiago:

La dimensión y el crecimiento de la empresa industrial española, "Contrapunto", diciembre 1.975, págs. 48 y 49.

SUAREZ SUAREZ, Andrés-Santiago:

La pequeña y mediana empresa. Sus aspectos financieros, "Revista de Economía Política", núm. 70, mayo-agosto 1.975, pág. 455.

SUAREZ SUAREZ, Andrés-Santiago:

El tamaño y la rentabilidad de las empresas españolas, "Económicas y Empresariales", núm. 5, págs. 60 y 61.

SUAREZ SUAREZ, Andrés-Santiago:

Apuntes de curso sobre financiación, de la asignatura Economía de la Empresa II, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad Complutense de Madrid, febrero 1.975, págs. 101 a 108.

SUAREZ SUAREZ, Andrés-Santiago:

Decisiones óptimas de inversión y financiación en la empresa, Pirámide, Madrid 1.977 (2), págs. 282, 312, 336 y 491.

SUPEK, Rudi:

"Problems and perspectives of worker' selfmanagement in Yugoslavia, en M.J. Broekmeyer (Ed.), Yugoslav workers' self-management, D. Reidel Publishing Company, Dordrecht, 1.970, pág. 231.

TERCERO, Javier:

El complejo cooperativo industrial de Mondragón, "Comunidades", núm. 3, 1.966, págs. 119 a 152.

THIERY, Nicolas:

"Le dilemme enterprise - institution", en François Dalle, Nicolas Thiery y otros, Dynamique de l'auto-reforme de l'enterprise, Masson, Institut de l'Enterprise (Ed.), París, 1.976, pág. 118.

VAL, Luis del:

Crisis y cooperativismo, "El País", 7 de julio de 1.979.

VALDES VELILLA, Luis:

Declaraciones, en Jerónimo Martel, El renacer de las cooperativas, "Actualidad Económica", 3 de noviembre de 1.979, pág. 27.

VALDES DAL-RE, Fernando:

Las cooperativas de producción, Montecorvo, Madrid, 1.975, pág. 199.

VANEK, Jan:

"The Worker-Managed Enterprise as an Institution", en Jaroslav Vanek (Ed.), Self-Management: Economic Liberation of Man, Penguin Modern Economics Readings, 1.975, pág. 263.

VANEK, Jaroslav:

The General Theory of Labour-Managed Market Economies, Cornell University Press, Ithaca, Nueva York, 1.970, pág. 317.

VICENTE-ARCHE DOMINGO, Fernando:

"Sobre la regulación jurídica de la Sociedad Anónima Laboral y su aspecto tributario", Valencia, 24 de octubre 1.967, págs. 1 y 9, en Ponencia de Trabajo del II Plan, Grupo de Trabajo, Trabajo, Empresa y Promoción Social, Comisaría del Plan de Desarrollo, 1968-1.971.

VITAK, R.:

"Workers' control in Czechoslovak experience", en R. Milliband y J. Saville, Socialist Register, Merlin Press, 1.971, pág. 246.

VOIGHT, Fritz:

El papel de la cogestión en la Economía Social de Mercado. Posibilidades y límites, "forum universidad-empresa", núm. 5, Fundación Universidad-Empresa, Madrid, junio 1.977, págs. 12, 13 y 17.

WORLDWATCH:

Informe: Productividad y calidad de vida en el trabajo, en "mundo cooperativo", núms. 711-712, Confederación Española de Cooperativas, febrero I y II, 1.979, pág. 15.

YUGOSLAVIA, REPUBLICA FEDERAL SOCIALISTA:

The Constitution of the Socialist Federal Republic of Yugoslavia, The Secretariat of the Federal Assembly Information Service, Belgrado, 1.974, págs. 55, 59 y 60.

YUGOSLAVIA, REPUBLICA FEDERAL SOCIALISTA:

The Associated Labour Act, The Secretariat of Information of the SFR of Yugoslavia Assembly, Belgrado, 1.977, artículo 88°, pág. 101.