



**CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social  
y Cooperativa, n° 76, Diciembre 2012, pp. 75-96**

# **Las empresas de Economía Social de la Región de Murcia y los efectos de la crisis económica**

**Federico Martínez-Carrasco Pleite  
José Andrés López Yepes  
J. Longinos Marín Rives**

Cátedra de Economía Social-CAM, Universidad de Murcia

*CIRIEC-España, revista de economía pública, social y cooperativa*  
ISSN edición impresa: 0213-8093. ISSN edición online: 1989-6816.

© 2012 CIRIEC-España

[www.ciriec.es](http://www.ciriec.es)    [www.ciriec-revistaeconomia.es](http://www.ciriec-revistaeconomia.es)

# Las empresas de Economía Social de la Región de Murcia y los efectos de la crisis económica

**Federico Martínez-Carrasco Pleite**

**José Andrés López Yepes**

**J. Longinos Marín Rives**

Facultad de Economía y Empresa, Cátedra de Economía Social-CAM, Universidad de Murcia

## RESUMEN

*Las empresas de Economía Social (ES) en España, al igual que el resto de entidades capitalistas, se enfrentan desde 2008 a un entorno general de crisis económica a la que no son ajenas las empresas de ES de la Región de Murcia. Estas, en su inmensa mayoría pequeñas y medianas empresas, luchan frente a esta situación con importantes dificultades competitivas ligadas a su falta de estructura y dimensión. En este trabajo, a partir de la información de una encuesta realizada a principios de 2010 a un total de 102 empresas de Economía Social de la Región de Murcia, fundamentalmente Sociedades Laborales y Sociedades Cooperativas del sector servicios e industrial, se analiza la situación en el que se encuentran las empresas del sector, microempresas en su mayoría, recabando información acerca de sus principales ratios en 2009, sus expectativas y sus valoraciones acerca del contexto competitivo y las principales dificultades a las que se enfrentan en la actual situación de crisis económica y social. El amplio cuestionario que se realizó permitió definir cuatro tipologías de empresas atendiendo a la evolución de sus principales ratios económicos (empleo, facturación, inversión o beneficios), considerando en una segunda etapa su relación con la presencia en las organizaciones de estrategias activas de innovación y de planificación estratégica. Con ello se logra caracterizar las empresas que, aun en tiempos de crisis, han sido capaces de mejorar o al menos mantener sus principales resultados.*

**PALABRAS CLAVE:** Economía Social, crisis económica, expectativas, microempresas, innovación, Región de Murcia.

**CLAVES ECONLIT:** M290, M140, P130, L100, D222.

**Cómo citar este artículo:** MARTÍNEZ-CARRASCO, F., LÓPEZ, J.A. & MARÍN, J.L. (2012): "Las empresas de Economía Social de la Región de Murcia y los efectos de la crisis económica", *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 76, 75-96.

## Les entreprises de l'Économie Sociale de la région de Murcie et les effets de la crise économique

**RESUME :** Les entreprises de l'Économie Sociale (ES) en Espagne font face depuis 2008, tout comme le reste des entités capitalistes, à un environnement général de crise économique qui n'épargne pas les entreprises de l'ES de la région de Murcie. Celles-ci, de petites et moyennes entreprises en grande majorité, luttent contre cette situation et rencontrent d'importantes difficultés de compétitivité en raison de leur manque de structure et de leur dimension. À partir des informations tirées d'une enquête réalisée au début de l'année 2010 concernant 102 entreprises de l'Économie Sociale de la Région de Murcie, essentiellement des sociétés de travailleurs et des sociétés coopératives du secteur de services et industriel, ce travail analyse la situation dans laquelle se trouvent les entreprises du secteur, micro-entreprises pour la plupart. Nous avons recueilli des informations au sujet de leurs principaux ratios de l'année 2009, de leurs perspectives, de leurs évaluations du contexte concurrentiel et des principales difficultés auxquelles elles sont confrontées dans l'actuelle situation de crise économique et sociale. Le grand questionnaire qui a été réalisé a permis de définir quatre typologies d'entreprises, en tenant compte de l'évolution de leurs principaux ratios économiques (emploi, chiffre d'affaires, investissements et bénéfices). Nous avons considéré dans une deuxième étape leur lien avec la présence de stratégies actives d'innovation et de planification stratégique dans les organisations. Cela nous a permis de caractériser les entreprises qui, même en période de crise, ont été capables d'améliorer ou du moins de maintenir leurs principaux résultats.

**MOTS CLÉ :** Économie sociale, crise économique, perspectives, micro-entreprises, innovation, Région de Murcie.

## Social economy enterprises in the Murcia Region and the effects of the economic crisis

**ABSTRACT:** Spanish social economy enterprises (SEE), like capital-based ones, have been facing a general economic crisis since 2008. SEE in the Murcia region are no exception. They are mainly small and medium-sized companies and because of their lack of size and structure they face considerable competitive difficulties in fighting this situation. This paper is based on a survey of 102 social economy enterprises in the Murcia Region, essentially labour companies and cooperatives in the service and industrial sectors, which was conducted in early 2010. To examine the situation in which companies from these sectors – mostly micro-enterprises – find themselves, information was collected on their main ratios in 2009, their expectations and their assessment of the competitive context and the main difficulties they face in the current situation of economic and social crisis. The extensive questionnaire made it possible to classify these enterprises into four types, based on the evolution of their main economic ratios (jobs, sales, investment and profits), and in a second stage, to consider the relation with whether or not the companies had adopted active innovation strategies and strategic planning. This made it possible to define the companies that had been able to improve or at least maintain the levels of their principal ratios even in times of crisis.

**KEY WORDS:** Social economy, economic crisis, expectations, micro-enterprises, innovation, Murcia Region of Spain.

## 1.- Introducción

La difícil situación económica que está viviendo España en los últimos años tuvo su más destacado reflejo en la retracción de la economía que experimentó la Región de Murcia en 2009, año en el que su Producto Interior Bruto (PIB) se redujo un 3,4%, y se alcanzaron tasas de desempleo del 20,7%, casi tres puntos por encima de la cifra nacional. Cabe recordar que el año previo, el del estallido de la crisis internacional, el crecimiento económico regional había sido de tan sólo el 1% y la tasa de paro del 12,6%. Si bien su economía regresaba el año 2010 a la senda del crecimiento (0,9%), la tasa de desempleo seguía aumentando (23,4%), llegando a ser a finales del 2011 del 25,4% de la población activa (CREM, 2012). A la gravedad de la evolución de la tasa de desempleo regional se unían ya desde el año 2008 otros muchos indicadores de coyuntura económica y empresarial (Cuadro 1), continuando en los dos siguientes años una senda de fuerte retroceso de la actividad económica y de deterioro de las expectativas de las empresas, similar al experimentado por el conjunto del territorio nacional. Todos los indicadores económicos descritos muestran la compleja situación económica y social que se vive en estos años en el conjunto del territorio español, al que no han sido ajenas las empresas de Economía Social (ES) de la Región de Murcia.

### **Cuadro 1. Indicadores de coyuntura de la Región de Murcia (y España)**

Variación interanual (%)	2008		2009		2010	
- Producción industrial	-8,1	(-7,1)	-16,1	(-16,2)	-3,4	(0,9)
- Clima industrial	-7,6	(-17,2)	-19,1	(-28,9)	-8,6	(-16,2)
- Comercio al por menor	-6,8	(-5,8)	-7,0	(-5,7)	-1,0	(-1,1)
- Exportaciones totales	4,0	(3,7)	-5,4	(-15,9)	14,8	(17,4)
- Empresas inscritas SS	-3,4	(-1,6)	-10,2	(-6,4)	-4,3	(-2,7)
- Efectos impagados	44,5	(42,2)	-12,2	(2,0)	-29,2	(-19,8)
- Precios industriales	-3,8	(3,5)	2,5	(2,6)	9,0	(5,3)
- Paro registrado	49,8	(24,6)	57,7	(43,5)	16,3	(11,4)
- Tasa de paro	15,5	(13,9)	22,4	(18,8)	25,0	(20,3)

(\*) Entre paréntesis datos nacionales. Algunos de los indicadores ofrecidos eran provisionales en el momento de realización del correspondiente informe anual de coyuntura empresarial.

FUENTE: Consejo Superior de Cámaras de Comercio, Industria y Navegación de España (2011 y 2012). Datos provisionales en el momento de elaboración de los correspondientes informes.

Las entidades de Economía Social han sido objeto de especial atención en la última década por su capacidad de creación de empleo de calidad, aduciendo la menor incidencia que la crisis económica produce en ellas en términos de destrucción de puestos de trabajo, dada la mayor flexibilidad que la relación trabajo-propiedad les aporta a su estructura laboral y salarial (Peña, 2010; Monzón y Pérez, 2010). Además, su mayor vinculación con el desarrollo de los territorios, sus principios democráticos y su capacidad de dar respuesta a las necesidades sociales, son garantías de un modelo de “hacer empresa” más sostenible (Chaves y Monzón, 2008; CEPES, 2009; Monzón, coord. 2009, Server y Capó, 2011; Salinas y Osorio, 2012), siendo una opción empleada en tiempos de crisis en la recuperación de organizaciones.

Las ventajas de este tipo de empresas -sociedades cooperativas, sociedades laborales, mutualidades, empresas de inserción y centros especiales de empleo- han llevado a que desde hace años sean objeto de especial atención por parte de las administraciones en España, siendo destacada la aprobación en 2011 de la *Ley de Economía Social*<sup>1</sup>, inédita en Europa. Con anterioridad, la Región de Murcia era una de las pocas comunidades autónomas españolas que desarrollaba su primer “*Plan de fomento de la Economía Social 2009-2011*” (CARM, 2008; Fajardo, 2012), que en la actualidad se encuentra en proceso de renovación. Más recientemente la Región de Murcia planteaba su “*Plan emprendemos Región de Murcia*”, de fomento y apoyo a los “emprendedores”, en el que participaron activamente diversas organizaciones de empresas de ES de la Región. El apoyo y la consideración recibida desde la administración regional, unido al importante esfuerzo realizado desde las organizaciones representativas del sector en su fomento llevan a que en los últimos años la Región de Murcia se sitúe entre las comunidades autónomas que más número de Sociedades Cooperativas y Sociedades Laborales ha creado (Cuadro 2), muy por encima de la participación (2,5%) que éstas ocupan en la actividad económica nacional.

## Cuadro 2. Número de Sociedades Cooperativas y Sociedades Laborales constituidas y en situación de alta en la Región de Murcia

Nº de empresas constituidas:	2008		2009		2010	
- Cooperativas	120	(11,6%)	133	(13,0%)	137	(12,6%)
- Sociedades Laborales	111	(7,3%)	100	(8,2%)	115	(9,2%)
Todas	231	(9,1%)	233	(10,4%)	252	(10,8%)
Nº de empresas de alta en la SS	2008		2009		2010	
- Cooperativas	1.580	(6,4%)	1.522	(6,6%)	1.503	(6,7%)
- Sociedades Laborales	963	(5,5%)	862	(5,5%)	812	(5,6%)
Todas	2.543	(6,0%)	2.384	(6,1%)	2.315	(6,2%)

SS: Seguridad Social. (\*) Entre paréntesis, la participación de la Región de Murcia en la cifra total nacional.

FUENTE: Ministerio de Empleo y Seguridad Social (2012).

1.- Ley 5/2011 de 29 de marzo de Economía Social. Publicada en el BOE nº 76, el 30 de marzo de 2011.

No obstante, si bien en 2009 fueron creadas en la Región 133 Sociedades Cooperativas, en su práctica totalidad cooperativas de trabajo asociado -que la situaba sólo tras Andalucía y País Vasco en número de empresas creadas- y 100 las Sociedades Laborales, la desaparición de tejido empresarial debido a la crisis suponía ese año una pérdida neta de un 6,3% del número total de entidades del sector en situación de alta en la Seguridad Social, que en el año 2010 se reducía a una tasa de desaparición empresarial neta del 2,9%, muy inferior en cualquier caso a la pérdida experimentada en el conjunto del sector en el territorio nacional. La capacidad de crear 252 nuevas Cooperativas y Sociedades Laborales en 2010, con sus correspondientes nuevos puestos de trabajo, ofrecen una lectura muy positiva de la labor desarrollada desde años antes del estallido de la crisis económica en el fomento de las empresas de Economía Social en la Región de Murcia.

La evolución descrita de constante reducción del empleo y de abandono de la actividad de numerosas empresas pone de manifiesto las enormes dificultades a las que se está enfrentado el conjunto del tejido empresarial regional y español. A la detracción en 2009 de la demanda interna y el colapso del sector inmobiliario español, se han unido tensiones de liquidez derivadas de la crisis financiera y crediticia, la reestructuración del sistema bancario, el aumento de la morosidad y un creciente deterioro de las cuentas de las administraciones públicas. El impacto de esta grave crisis económica se ha visto acrecentado en muchos casos por las limitaciones que en términos de competitividad presentaban algunas de sus empresas, ligadas a una falta de dimensión, estructura y capacidad de innovación (Oriol y Perramon, 2011), que les ha impedido superar de una manera menos dolorosa la actual crisis.

En los próximos apartados se ofrece un análisis de la situación de las empresas de Economía Social en este periodo de crisis económica y social para el caso particular de la Región de Murcia, empleando para ello la información obtenida con una encuesta realizada a responsables de las entidades. Con ello se proporciona una interesante aproximación a las dificultades que están pasando la mayor parte de las empresas del sector, describiendo el desigual impacto que la crisis ha tenido en sus principales resultados, identificándose tipologías empresariales en atención a su desigual comportamiento, y su posible relación con características como la dimensión, estructura o nivel de planificación e innovación de las empresas.

## **2.- Origen de la información**

Los datos que se ofrecen en los siguientes epígrafes proceden en su totalidad de las respuestas a una encuesta realizada a principios de 2010 a responsables de empresas de Economía Social de la Región de Murcia<sup>2</sup>, sociedades cooperativas y sociedades limitadas laborales en su mayor parte. El

*2.- Quisiéramos manifestar nuestro agradecimiento por el apoyo recibido en la realización de esta encuesta a AMUSAL (Asociación Murciana de Sociedades Anónimas Laborales) y a UCOMUR (Unión de Cooperativas de Trabajo Asociado de la Región de Murcia).*

cuestionario contaba con un total de 41 preguntas referentes a las formas de gestión y necesidades formativas de las entidades, dedicando un bloque a la caracterización de la empresa, los efectos de la crisis en sus principales ratios de 2009 (ventas, empleo, inversión o beneficios) y sus expectativas de crecimiento para el año 2010. Finalmente, se obtuvo respuesta de 102 empresas. Ese tamaño de la muestra, dada una población objetivo finita total de 3.441 empresas<sup>3</sup> de ES en la Región de Murcia, determinaría un error muestral en proporciones extremas del 5,74% y del 9,56% en intermedias. El objetivo del cuestionario era eminentemente exploratorio, en lo referido a los resultados y expectativas de las empresas y el contexto institucional en el que se desarrolla su actividad. Se buscaba comprobar en qué medida el distinto comportamiento de los resultados de las empresas pudiera venir explicado por diferencias en su dimensión económica, en su esfuerzo innovador o en otras características de las empresas. Para todo ello, tras el análisis descriptivo de los datos se planteó un análisis de *Cluster en dos etapas*, con el que identificar tipologías de empresas en atención a sus resultados en términos de facturación, inversión, empleo y beneficios en el año 2009, empleándose el programa estadístico SPSS-15 en la realización de todos los cálculos.

Tal y como se muestra en el Cuadro 3, un 18,6% de las encuestas se realizó a Sociedades Cooperativas, un 64,7% a Sociedades Limitadas Laborales (SLL) y un 15,7% a Sociedades Anónimas Laborales (SAL), en su mayor parte empresas de nueva creación (81,4%). En la mayor parte de los casos los entrevistados eran gerentes de las empresas o asociados, siendo muy diversas las actividades de los sectores industrial o de servicios a los que las empresas se dedicaban. Las limitaciones presupuestarias de la investigación impidieron acceder a la respuesta de un mayor número de organizaciones, excluyendo de la población objetivo a las Sociedades Cooperativas del sector agroalimentario regional y Sociedades Agrarias de Transformación, dejando para posibles ampliaciones del estudio el análisis de esas y otros tipos de entidades como mutualidades o empresas de inserción.

### Cuadro 3. Características de las empresas y los responsables entrevistados

Cargo:	(%)	Sexo:	(%)	Edad:	(Años)
Gerente/Director	54,9	Mujer	27,5	Media	40,7
Socio, personal, etc.	40,2	Varón	56,9	Máximo/Mínimo	65/20
Ns/Nc	4,9	Ns/Nc	15,7	Desviación típica	10,29
Formación:	(%)	Forma Jurídica:	(%)	Origen empresa:	(%)
Sin estudios	22,5	Cooperativa	18,6	Nueva creación	81,4
Bachiller o FP	50,0	SAL	15,7	Transformación jurídica	8,8
Universitario	24,5	SLL	64,7	Transf. empresa en crisis	2,9
Postgrado	1,0	Otras	0,0	Otras opciones	1,0
Ns/Nc	2,0	Ns/Nc	1,0	Ns/Nc	5,9

3.- Corresponde al número de empresas de ES en la Región de Murcia de las que en 2009 la AEAT (Agencia Española de Administración Tributaria) tenía información fiscal. Esta no coincide con el número de sociedades en alta en la Seguridad Social antes expuesto por existir sociedades que presentan declaración tributaria en las que todos sus trabajadores están en régimen especial de trabajadores autónomos –algunas cooperativas de trabajo asociado– o que no tienen una actividad laboral directa como sucede con algunas agrarias o de vivienda (Ministerio de Empleo y Seguridad Social, 2012).

El tejido empresarial de la Región de Murcia, constituido en el momento de realización del estudio por un total de 126.198 empresas (CARM, 2009), se integra en su mayor parte por empresas de menos de 10 empleados, que se incluirían -en caso de además tener tiene un volumen de negocios o un balance general anual que no supere los 2 millones de euros- en el denominado grupo de *microempresas*. Entre 10 y 49 trabajadores habría un 5,1% de *pequeñas empresas* (con volumen de negocios o balance general anual no superior a los 10 millones de euros), siendo apenas 753 (0,6%) las empresas que superan los 50 empleados. De igual manera, salvando determinadas empresas del sector industrial o servicios y las cooperativas agrarias, las entidades de Economía Social de la Región de Murcia son en su mayoría micro (un 75,5% tienen menos de 10 empleados) y pequeñas empresas. Baste señalar que las empresas entrevistadas cuentan de media 5,6 socios y de 7,9 trabajadores contratados no socios. Si bien destaca el caso de una empresa entrevistada excepcionalmente grande, que a sus 42 socios trabajadores se unían otros 249 asalariados no socios. La moda de socios y contratados, de 4 y 0 personas respectivamente, permite situar en el segmento de microempresas a la mayor parte de la muestra (Cuadro 4).

**Cuadro 4. Distribución (%) de las empresas en la Región de Murcia según el número de empleados**

(Empleados)	<4	4-9	10-19	20-49	50-99	100-499	>500
Región Murcia (%)	86,3	8,0	3,4	1,7	0,4	0,2	0,01
Total Muestra* (%)	16,7	58,8	16,7	4,9	2,0	1,0	0,0

\*Al número de personas asociadas se ha agregado el de asalariados no socios.

La reducida dimensión media de las empresas del sector determina el interés de este estudio, que más allá de ampliar los escasos trabajos del sector de la ES en la Región desde enfoques económicos (Arcas y Briones, 2008; Alfonso, 2010 y Martínez-Carrasco, 2011), aporta información primaria sobre las pequeñas y medianas empresas del sector, con especial atención a las *microempresas*, que pese a su representatividad en el sistema productivo y la propia ES, muchas veces son desatendidas en análisis sectoriales realizados a partir de información o desde el estudio de grandes empresas. El objetivo principal de esta investigación es por tanto aportar información primaria sobre el efecto que la crisis económica ha tenido en las principales ratios económicas de las organizaciones del sector, buscando identificar tipologías empresariales con las que poder determinar las causas del desigual impacto de las crisis, contrastando su relación con la dimensión y escala empresarial, pero también con la presencia de diferentes estrategias de negocio.

### 3.- Resultados y discusión

#### 3.1. Los efectos de la crisis en 2009 y las expectativas

La difícil situación de la economía nacional y regional en el año 2009 se hace notar en las principales ratios económicas de las empresas de ES de la Región de Murcia. Así, cerca de un 55% de las empresas entrevistadas decía haber reducido su cifra de negocios y sus beneficios, cuando con toda certeza ya en el año 2008 debió hacerse notar en los mismos el estallido de la crisis económica internacional (Cuadro 5). La reducción en el número de trabajadores contratados afectó al 26% de las empresas, siendo menor el porcentaje que esperaba seguir haciéndolo en el año 2010. Las expectativas para ese año apuntaban por lo tanto a una relativa mejoría de la situación de fuerte crisis económica, si bien seguía siendo alto el porcentaje de las que entendía seguiría reduciéndose su cifra de negocio (25%) o sus beneficios (32%), siendo mayoritario el porcentaje de éstas que esperaba mantener, en el mejor de los casos, los niveles del año previo en sus principales ratios. Cabe señalar que las expectativas descritas por los encuestados para el conjunto del año eran más alentadoras que las ofrecidas para el primer trimestre de 2010 por el *Indicador de Confianza Empresarial* del Consejo Superior de Cámaras de Comercio, Industria y Navegación de España (2010), según el cual tan sólo un 11% de las empresas españolas consideraban que la cifra de negocio en el primer trimestre de 2010 iba a aumentar respecto al trimestre previo.

#### Cuadro 5. Evolución y perspectivas de las empresas en sus principales ratios

Evolución de su negocio en términos de: (+) Aumenta; (=) Se mantiene; (-) Se reduce	Año 2009 (%)			Perspectivas 2010 (%)		
	(+)	(=)	(-)	(+)	(=)	(-)
1. Cifra de Negocio	13,0	32,6	54,4	24,0	51,0	25,0
2. N° de trabajadores con contrato	11,5	62,1	26,4	19,8	67,0	13,2
3. Precios de venta	3,2	61,7	35,1	8,2	73,5	18,4
4. Exportaciones (en caso de hacerlo)	13,0	60,9	26,1	23,8	66,7	9,5
5. Beneficios obtenidos	11,1	33,3	55,6	16,1	51,6	32,3
6. Inversión en el negocio	17,2	47,3	35,5	24,2	53,7	22,1

Los principales factores limitantes a los que se enfrentan las empresas en el desarrollo de su actividad tenían que ver con las dificultades de financiación y tesorería (33,1%) y la debilidad de la demanda (27,3%), propias de la crisis, pero también con el aumento de la competencia de grandes empresas y la tendencia a la caída en los precios de sus productos (29,2%). Son también preocu-

pantes otros aspectos como las dificultades de cobro, el aumento de la morosidad o la escasez de mano de obra cualificada. En opinión de los empresarios entrevistados, las administraciones nacional y autonómica podrían apoyar a las pequeñas y medianas empresas en estos tiempos de crisis con actuaciones que fueran dirigidas fundamentalmente, al apoyo en el acceso a la financiación bancaria, la reducción de impuestos, el aumento de las subvenciones y otras medidas de carácter más estructural, como por ejemplo apoyando a la contratación, la innovación, el cobro de morosos, etc.

De manera agregada, el *marco general económico* en España era valorado por las empresas murcianas entrevistadas de “muy poco propicio” (Cuadro 6), siendo muy reducida igualmente la valoración que a los encuestados les merece el marco *normativo, institucional, tecnológico, cultural y social* en el que se desarrolla su actividad, factores todos ellos que determinan finalmente su potencial competitivo en una economía cada vez más globalizada.

### **Cuadro 6. Valoración del entorno competitivo general en España**

(Valoración de 1 a 5; con 5 totalmente de acuerdo)*	1	2	3	4	5	Media
- Marco normativo para negocios propicio	21,2	18,2	<b>33,3</b>	23,2	4,0	2,7
- Marco institucional propicio	21,4	20,4	<b>42,9</b>	12,2	3,1	2,6
- Marco económico general propicio	31,3	25,0	<b>37,5</b>	4,2	2,1	2,2
- Marco tecnológico e innovador propicio	17,7	27,1	<b>36,5</b>	14,6	4,2	2,6
- Marco cultural y social propicio	13,8	19,1	<b>47,9</b>	14,9	4,3	2,8

\*Frecuencias relativas de respuesta en % y valoración media.

### 3.2. Dimensión y estructura de las empresas

Las empresas de la muestra, en atención a su facturación media (881 mil euros) y número de empleados (7,9) se clasificarían como *microempresas*. Esa es la situación de la práctica totalidad de las empresas entrevistadas salvo el caso de una *mediana empresa* por su número de empleados (249 trabajadores), aunque su facturación de 7,8 millones correspondiese al de una *pequeña empresa* (inferior a los 10 millones de euros). Indicar igualmente que tan sólo otras trece *pequeñas empresas* de la muestra contaban con entre los 10 y 49 empleados, y sólo cinco con facturaciones superiores a 2 millones de euros. Tal y como se muestra en el Cuadro 7, la mayor parte de las empresas se crea a principios de esta década, contando por tanto con una vida media cercana a la década.

**Cuadro 7. Dimensión económica de las empresas**

	<b>Media</b>	<b>Moda</b>	<b>Mediana</b>	<b>Máximo</b>	<b>Mínimo</b>
- Año de creación	2001	2005	2002	2009	1980
- Capital en la constitución (€)	27.687,7	3.000	12.000	92.000	3000
- Facturación (€)	880.538,1	300.000	450.000	7.800.000	42.000
- Nº de socios en la creación	4,1	4	4	11	2
	<b>Media</b>	<b>Moda</b>	<b>Mediana</b>	<b>Máximo</b>	<b>Mínimo</b>
- Nº Socios	5,6	4	4	42	3
- Nº Socios capitalistas	2,5	2	2	14	0
- Nº Socios trabajadores	4,2	2	3	42	1
	<b>Media</b>	<b>Moda</b>	<b>Mediana</b>	<b>Máximo</b>	<b>Mínimo</b>
- Nº Asalariados	7,9	1	2	249	0
- Fijos (%)	81,6	100	100	100	0
- Mujeres (%)	41,0	0	31,5	100	0
- Extranjeros (%)	7,9	0	0	100	0
- Discapacitados (%)	3,3	0	0	50	0
	<b>Media</b>	<b>Moda</b>	<b>Mediana</b>	<b>Máximo</b>	<b>Mínimo</b>
- Mercado Regional (%)	81,6	100	95	100	0
- Mercado Nacional (%)	17,0	0	5	100	0
- Mercado Internacional (%)	3,4	0	0	90	0

El número de socios con los que se crearon estas empresas -cuatro- se ha mantenido prácticamente inalterado en esos años, ascendiendo ligeramente el número actual de socios a 5,6 personas, de los que la mayor parte son socios trabajadores. Las empresas entrevistadas dan empleo en media a casi 8 trabajadores, en su gran mayoría con empleos fijos (81,6%), con una participación de mujeres del 41,0%, así como de otros grupos, como extranjeros (7,9%) y discapacitados (3,3%). La orientación productiva de estas microempresas las lleva en su mayor parte a destinar la práctica totalidad de su producción al abastecimiento del mercado regional (el porcentaje medio de orientación de sus ventas al ámbito local es del 81,6%), siendo minoritarias las empresas que parte de su producción la dirigen a los mercados nacional y de exportación.

**3.3. Las empresas de ES y sus beneficios sociales**

Las empresas de Economía Social, y en concreto las Sociedades Cooperativas y Sociedades Laborales, aportan al conjunto de la sociedad importantes valores y beneficios. Más allá de la riqueza generada con su producción de bienes y servicios de mercado, de la que se ha dado muestra en el apartado previo al describir sus facturaciones o el empleo directo que generan, para un muy alto número de entrevistados (73,3%) sus organizaciones contribuyen -frente a otros tipos de empresas

capitalistas- muy positivamente a la estabilidad en el empleo (Cuadro 8). Además, un porcentaje elevado (entre el 44 y el 55%) están de acuerdo con la consideración de que las empresas de ES reducen la precariedad en el empleo, fomentando un modelo económico más endógeno, una mayor flexibilidad en las empresas o una mayor inclusión de grupos sociales desfavorecidos.

### **Cuadro 8. Beneficios sociales de las empresas de Economía Social**

(Valoración de 1 a 5; con 5 totalmente de acuerdo)*	1+2	3	4+5	Media	Mediana
1. Fomentan la <b>estabilidad en el empleo</b> dentro del actual sistema económico	8,9	17,8	<b>73,3</b>	4,0	4
2. Reducen la <b>precariedad en el empleo</b> del actual sistema económico	13,1	32,3	<b>54,5</b>	3,7	4
3. Fomentan un <b>modelo de desarrollo económico endógeno</b> más sostenible.	12,2	33,7	<b>54,1</b>	3,6	4
5. En tiempos de crisis, tienen <b>mayor flexibilidad</b> que el resto de empresas	19,0	26,0	<b>55,0</b>	3,6	4
6. Suponen un gran complemento al estado de bienestar prestado por las AAPP	15,1	38,7	<b>46,2</b>	3,4	3
3. Fomentan la <b>inclusión de grupos sociales con dificultades</b> , el autoempleo, etc.	19,8	36,6	<b>43,6</b>	3,4	3

\*Frecuencias relativas de respuesta en %, valoración media y mediana.

En opinión de los entrevistados, el nivel de cumplimiento de sus empresas de los principios cooperativos y de la ES en general es elevado, considerando en todos los casos más del 70% que es cierto o completamente cierto que sus empresas: garantizan una *gestión democrática* por parte de sus socios, buscan conjugar el *interés de sus miembros con el interés general* defendiendo los principios de *solidaridad y responsabilidad social*, o contribuyendo con la *educación y formación* al fomento de la Economía Social (Cuadro 9). De igual modo, es mayoritario el porcentaje de empresas de la muestra que considera que sus organizaciones funcionan buscando maximizar el *objetivo del beneficio* (56%) -más allá de perseguir otros objetivos sociales o de los trabajadores-; o para las que es un objetivo prioritario la *colaboración con otras organizaciones* (49%) para posibilitar la construcción de estructuras comunes. Cabe señalar que para tan sólo un 32,7% es cierto o totalmente cierto que la entrada de nuevos socios sea del todo libre y voluntaria, siendo mayoritario el porcentaje de entrevistados que entienden que esa faceta de *igualdad de oportunidades* para los trabajadores no se cumple en la práctica. La información obtenida acerca del grado de cumplimiento de los principios cooperativos dio pie a la agregación de los mismos mediante una media aritmética simple de los mismos, que se denominó *Índice de Cumplimiento de los Principios Cooperativos* (ICPC), que alcanza un valor de 3,8 sobre 5, lo que correspondería a una calificación cercana al notable en su percepción global del cumplimiento de los mismos.

Cabría señalar, que tan sólo un 12,2% de las empresas indicaron haber realizado en los últimos tres años alguna *acción de colaboración* con otras empresas, correspondientes a la prestación conjunta de determinados servicios de formación, estudios de mercado, innovación o adquisición de maquinaria y materias primas, entre otros. Igualmente llama la atención, que tan sólo un 42,1% decía conocer la existencia de un *Plan Regional de la Economía Social 2007-2011*, de especial interés en lo que al fomento y la creación de empresas de ES en la Región de Murcia. Prácticamente un tercio de los que dijeron conocer los recursos públicos de apoyo a las empresas de Economía Social, valoró de muy positivas las ayudas disponibles, recomendando se diese mayor difusión a las mismas y se redujese la burocracia precisa en las solicitudes. El restante porcentaje ofrecía una valoración no tan positiva de las ayudas, indicando muchos de los entrevistados las dificultades a las que se enfrentan en su solicitud y obtención, así como que éstas debieran ser más cuantiosas y abundantes.

### Cuadro 9. Autovaloración del cumplimiento de los principios cooperativos

(Valoración de 1 a 5; con 5 totalmente de acuerdo)	1+2	3	4+5	Media	Mediana
2.- La <b>gestión y el control</b> de la empresa recae en <b>sus socios</b> , según un modelo <b>democrático</b>	4,0	8,9	<b>87,1</b>	4,4	5
7.- Busca <b>conjug</b> ar los intereses de sus miembros y el <b>interés general</b> , buscando favorecer la cohesión social	1,0	17,0	<b>82,0</b>	4,1	4
6.- Defiende y aplica los principios de <b>solidaridad y responsabilidad</b> con el resto de la sociedad	4,3	22,3	<b>73,4</b>	4,1	4
8.- Contribuye a la <b>educación, formación</b> e información de los trabajadores y el <b>fomento de la Economía Social</b> en general	3,9	23,4	<b>72,7</b>	4,0	4
4.- La mayoría de los excedentes se aplican a la consecución de objetivos <b>a favor del desarrollo sostenible, del interés general</b> y al servicio a los miembros	3,1	32,0	<b>64,9</b>	3,8	4
5.- Tiene total <b>autonomía de gestión</b> e independencia respecto de los poderes públicos	9,2	27,6	<b>63,3</b>	3,9	4
3.- Los <b>objetivos sociales</b> y los trabajadores están por encima del <b>objetivo de beneficio</b>	13,0	31,0	<b>56,0</b>	3,7	4
9.- Busca la <b>colaboración con otras entidades</b> de Economía Social con las que trata de establecer estructuras comunes	24,0	27,0	<b>49,0</b>	3,4	3
1.- La <b>entrada de nuevos socios</b> es totalmente libre y voluntaria	<b>53,5</b>	13,9	32,7	2,7	2
(Valoración media)				<b>Media</b>	<b>Desv.</b>
<b>Índice de Cumplimiento de los Principios Cooperativos (ICPC)</b>				<b>3,8</b>	<b>0,66</b>

### 3.4. Estrategias empresariales e innovación

La organización del negocio mediante el establecimiento de un *Plan Estratégico* es inexistente en la mayor parte de las empresas entrevistadas, contando tan sólo un 10,8% de la muestra con un plan plurianual y un 15,7% anual, tal y como se muestra en el Cuadro 10.

Un reducido número de sus responsables entrevistados (11,8%) consideraba que su empresa se podría incluir entre aquellas en las que el objetivo diario es “el cambio y la mejora continua de sus productos, servicios o mercados”, las que siguiendo la clasificación de estrategias de Miles y Snow (1978) se denominaría *Empresas Exploradoras* o *Prospectivas*. Un 34,3% correspondería a empresas en las que se dedica algún esfuerzo al seguimiento de las innovaciones y de los pasos de empresas competidoras o con éxito (*Empresas Analizadoras*). El mayor número de empresas (38,2%) correspondería a sociedades en las que el grueso de sus esfuerzos se centran en el mantenimiento de la actividad a la que se dedican y en la que mantienen una cuota de mercado, atendiendo únicamente a la mejora continua del trabajo, más que a la innovación de nuevos productos o mercados (*Empresas Defensoras*); y, por último, un 10,8% de empresas indican “se enfrentan a un mercado y producto inciertos”, respondiendo en su *día a día* únicamente a las presiones de la competencia y del mercado (*Empresas Sin Estrategia*), sin grandes perspectivas de futuro dado que no responden a ningún patrón estratégico planificado.

### **Cuadro 10. Planificación y estrategias de negocio de las empresas**

	No	Si, anual	Si, a varios años	Ns/Nc
- Cuenta con un Plan Estratégico (%)	68,6	15,7	10,8	4,9
<b>Tipología de empresas y mercados con la que más se identifica:</b>				<b>FR (%)</b>
1.- <i>Empresas Exploradoras</i> : Suele realizar cambios y mejoras en los productos y mercados con relativa frecuencia, tratando de ser la primera en desarrollar nuevos productos, aun con el riesgo de que estas innovaciones no tengan éxito.				11,8
2.- <i>Empresas Analizadoras</i> : Mantiene una base relativamente estable de productos y mercados, mientras que al mismo tiempo desarrolla de forma selectiva nuevos productos y mercados, tratando de imitar a las empresas que ya lo hicieron y tuvieron éxito.				34,3
3.- <i>Empresas Defensoras</i> : Ofrece un conjunto relativamente estable de productos para un mercado relativamente estable. No está interesada en las modificaciones sino que se concentra en la mejora continua del trabajo dentro de su campo de actuación				38,2
4.- <i>Empresas Sin Estrategia</i> : No cuenta con un área de producto-mercado duradera y estable. Normalmente actúa forzada por las presiones del entorno y de la competencia.				10,8
- Ns/Nc				4,9

En lo que se refiere al esfuerzo de innovación, del total de empresas de la muestra tan sólo un 10,8% indicaron haber introducido en los últimos tres años algún nuevo producto o servicio, entendiéndose la mayor parte de estos que había supuesto una mejoría en la tecnología existente en su industria o un avance radical sobre los productos existentes. El número de nuevos productos o servicios incluidos en los últimos tres años iría desde el mayoritario grupo de empresas que no realizó incorporación alguna a su cartera, a una organización que indicó que en esos años llegaron a incluir 15 nuevos productos. Cabe señalar que el análisis de las empresas que más productos nuevos habían sacado al mercado en los últimos años llevaba a empresas de sectores como el de la construcción de muebles o la fabricación de componentes industriales, en las que la particularidad del mercado pudiera estar determinando el mayor impulso innovador.

Siguiendo con el análisis de la estrategia de gestión de la innovación en la empresa, en el Cuadro 11 se muestran los resultados de las respuestas que los responsables de las empresas entrevistadas dieron acerca de algunas afirmaciones. Así, el esfuerzo de innovación de las empresas se puede resumir era elevado o muy elevado (valoraciones de 4 o 5) de manera mayoritaria en la “búsqueda continua de nuevas ideas”, el disponer de una “política interna positiva hacia el proceso de innovación”, contar con “sistemas de incentivos en la introducción de innovaciones” o su esfuerzo de “apertura continua de nuevos mercados”. Por el contrario, era mayor la debilidad que las empresas indican tener frente a sus competidores en lo que se refiere a su “capacidad de introducir nuevos productos”, en “el tiempo que precisan para su desarrollo”, o en “el nivel de diferenciación que finalmente alcanzan sus innovaciones”, siendo finalmente elevada la capacidad de sus competidores de imitarles. Al igual que se ha planteado para el índice sintético de *cumplimiento de los principios* de la ES, se calculó un *Índice de Gestión de la Innovación (IGI)*, que posteriormente se categorizaría en tres niveles para comprobar la existencia de relaciones con otras características de las empresas.

### 3.5. Tipologías de las empresas

Atendiendo a la evolución que las empresas había tenido en el año 2009 en sus variables fundamentales –facturación, empleo, inversión, precios y beneficios<sup>4</sup>-, descrito en el Cuadro 5, se propuso una segmentación de las empresas empleándose un análisis *Cluster en dos etapas*. Tal y como se observa en el Cuadro 12, la distribución óptima atendiendo al *Criterio de Información de Akaike* (AIC) determinaba cuatro conglomerados de las empresas de ES de la muestra.

4.- La ratio relativa a la evolución de las exportaciones se excluyó en este análisis por ser minoritaria en la muestra las empresas que destinaban parte de su producción a los mercados de exportación exteriores.

### **Cuadro 11. Nivel de innovación de las empresas**

(En los últimos 3 años)	Media	Moda	Mediana	Máximo	Mínimo
- Nº de productos o servicios modificados:	1,1	0,0	0,0	15,0	0,0
(Valoración de 1 a 5; con 5 totalmente de acuerdo)	<b>1+2</b>	<b>3</b>	<b>4+5</b>	<b>Media</b>	<b>Mediana</b>
La innovación derivada de nuestra investigación se acepta de buen grado	8,5	31,9	<b>59,6</b>	3,6	4
Buscamos activamente nuevas ideas	7,4	16,7	<b>75,9</b>	4,0	4
Los responsables de la gestión de proyectos aceptan de buen grado la innovación	4,2	29,2	<b>66,7</b>	3,9	4
Si las nuevas ideas no funcionan, no se penaliza a los empleados por ello	12,5	10,4	<b>77,1</b>	4,1	5
Nuestra empresa insiste en la innovación aunque ésta sea muy arriesgada	<b>40,0</b>	26,0	34,0	2,9	3
El número de productos nuevos introducidos en el mercado es mayor que el de la competencia	30,6	<b>46,9</b>	22,4	2,9	3
La tasa de éxito de nuevos productos es mayor que la de la competencia	27,7	<b>44,7</b>	27,7	3,0	3
El grado de diferenciación de nuestras innovaciones respecto a la competencia es alto	28,9	<b>40,0</b>	31,1	3,0	3
La habilidad de los competidores para copiar nuestros productos es baja	<b>44,4</b>	33,3	22,2	2,7	3
El tiempo de desarrollo de nuevos productos es menor que el de la competencia	36,4	<b>47,7</b>	15,9	2,8	3
Continuamente buscamos nuevos mercados para nuestros productos	8,3	33,3	<b>58,3</b>	3,7	4
				<b>Media</b>	<b>DT</b>
Índice de Gestión de la Innovación (IGI)				3,4	0,54

Los dos primeros grupos de empresas (*Cluster 1 y 2*), que concentran cada uno a cerca del treinta por ciento de la muestra, correspondía a empresas que han experimentado en sus principales ratios económicos los efectos negativos de la crisis. De manera mayoritaria en el caso del *Cluster 1* (al que podría denominarse grupo de empresas *que sufren de manera muy grave los efectos de la crisis*), en el que la totalidad de las mismas redujeron su facturación en 2009, un 95,7% sus beneficios o un 69,6% su número de asalariados. El *Cluster 2* (*empresas con graves efectos de la crisis*) reúne a organizaciones que, si bien de manera mayoritaria (78,3%) han reducido su facturación o sus beneficios, logran en ese mismo porcentaje mantener su número de empleados, o con una mayor frecuencia (95,7%) mantener sus niveles de inversión previos.

Los dos últimos grupos reúnen por el contrario a aquellas empresas que han podido superar con un mayor éxito la crisis económica en 2009; manteniendo de manera mayoritaria en el Cluster 3 (*empresas con niveles estables de actividad*) los niveles de sus principales ratios, y en el Cluster 4 (*empresas con aumentos en niveles de actividad y resultados*), mejorándolos con incrementos mayoritarios en su facturación (76,9%), empleo o beneficios (61,5%). En este último grupo, un 15,4% indicó dedicarse a actividades en las que los precios de sus productos o servicios habían aumentado (frente a un 76,9% de las empresas en las que se habían mantenido), circunstancia que no se daba de igual manera en el resto de grupos, para las que la caída en los precios de sus producciones era lo más frecuente. Por lo tanto, la tónica general de caída en la facturación de las empresas, de destrucción de empleo, o de caída en los beneficios empresariales y en la inversión realizada, mayoritaria en los dos primeros grupos de empresas (un 57,5% de la muestra), contrasta con la capacidad que las empresas incluidas en los *Cluster 3 y 4* han tenido de mantener (con un 26,35% de los casos) o de aumentar (un 16,25%) respectivamente sus principales ratios económicas.

### **Cuadro 12. Distribución de los grupos de empresas de ES de la Región de Murcia según el impacto en sus principales ratios de la crisis**

		Cluster 1	Cluster 2	Cluster 3	Cluster 4
Frecuencia de pertenencia a cada grupo:		28,75%	28,75%	26,25%	16,25%
Cifra negocio 2009*	<i>Aumentó</i>	0,0	4,3	0,0	76,9
	<i>Se mantuvo igual</i>	0,0	17,4	100,0	15,4
	<i>Se redujo</i>	100,0	78,3	0,0	7,7
Empleos 2009*	<i>Aumentó</i>	0,0	4,3	0,0	61,5
	<i>Se mantuvo igual</i>	30,4	78,3	100,0	30,8
	<i>Se redujo</i>	69,6	17,4	0,0	7,7
Precios 09*	<i>Aumentó</i>	0,0	4,3	0,0	15,4
	<i>Se mantuvo igual</i>	30,4	60,9	85,7	76,9
	<i>Se redujo</i>	69,6	34,8	14,3	7,7
Beneficios 2009*	<i>Aumentó</i>	0,0	8,7	0,0	61,5
	<i>Se mantuvo igual</i>	4,3	13,0	90,5	38,5
	<i>Se redujo</i>	95,7	78,3	9,5	0,0
Inversión 2009*	<i>Aumentó</i>	4,3	0,0	9,5	84,6
	<i>Se mantuvo igual</i>	0,0	95,7	71,4	15,4
	<i>Se redujo</i>	95,7	4,3	19,0	0,0
Nota: X2 Pearson (o Test Exacto Fisher): * $\alpha = 0,01$ .					

El establecimiento de esos cuatro conglomerados, que agrupa a empresas de ES según el grado en que han sido afectadas por la crisis en 2009, dio paso a una posterior determinación de patrones o tipologías de las mismas. El análisis de relación bivariante con sus características, como por ejemplo el año de creación del negocio, su forma jurídica, la actividad principal a la que la empresa se dedicaba o los niveles de formación del responsable entrevistado, no permitió identificar relaciones significativas con la pertenencia a cada una de las agrupaciones definidas. Igual sucedió con el valor que en cada grupo alcanzaba el Índice de Cumplimiento de los Principios Cooperativos (ICPC), si bien es cierto que alcanzaba un valor ligeramente superior en el tercero de los grupos.

De entre las muchas variables contempladas, sí se identificó la existencia de una relación significativa entre la evolución de los resultados empresariales de las organizaciones (que se define con los cuatro conglomerados identificados) y el tamaño de la organización empresarial en términos de facturación, una vez categorizada esa variable en tres niveles (pequeña, mediana y gran empresa). Así, los niveles medios de facturación de las empresas incluidas en el *Cluster 1* -las más afectadas por la crisis- apenas llegaba a los 536.305 euros, cuando las empresas de los *Cluster 3 y 4* -no afectadas negativamente por la crisis económica- alcanzaban respectivamente facturaciones medias de 1.112.744 y 1.122.222 euros. Tal y como se muestra en el Cuadro 13, la relación positiva existente entre el tamaño empresarial y la pertenencia a los grupos de empresas de ES (de más a menos afectadas negativamente por la crisis), era confirmada nuevamente con la existencia de diferencias significativas entre el número medio de asalariados no socios, destacando el mayor número de trabajadores (socios y no socios) de las empresas con ratios económicos más positivos, mostrando la trascendencia de la dimensión empresarial en términos de facturación y/o de empleados.

De igual modo, resultaba significativa la relación existente entre el porcentaje de empresas que señalaban realizar una planificación estratégica de su negocio (anual o plurianual) y la pertenencia a las cuatro agrupaciones identificadas. Así, era mayor el porcentaje de empresas que decían no seguir planificación alguna a medida que nos acercamos al grupo de organizaciones con peores ratios económicos. Lógicamente, el mencionado mayor tamaño empresarial (en términos de facturación, pero sobre todo de número de empleados) de las empresas con mejores resultados (*Cluster 3 y 4*) pudiera determinar la posibilidad de contar con una gestión profesionalizada y una adecuada planificación del negocio, que la ausencia de estructura y dimensión sigue imposibilitándola en muchas de las empresas de la Región.

El análisis de la tipología de las empresas en atención a sus niveles de gestión de la innovación, permitió comprobar la diferencia de medias significativa que entre los cuatro grupos existía en lo que se refiere al *Índice de Gestión de la Innovación* (IGI), tomando un valor superior en los dos grupos con mejores resultados en sus ratios económicas.

### Cuadro 13. Caracterización de los perfiles empresariales (frecuencias relativas en porcentaje)

Dimensión empresarial (2009)		Cluster 1 (28,8%)	Cluster 2 (28,8%)	Cluster 3 (26,3%)	Cluster 4 (16,3%)
Facturación (%)***	<i>Pequeña</i>	36,8	35,7	16,7	11,1
	<i>Mediana</i>	47,4	14,3	16,7	33,3
	<i>Grande</i>	15,8	50,0	66,7	55,6
Nº medio Socios (personas) <sup>DMNS</sup>		4,0	5,8	5,9	9,3
Nº medio Asalariados-no socios (personas) <sup>DM*</sup>		2,0	4,8	3,7	26,2
Forma Jurídica (%) <sup>NS</sup>	<i>Cooperativa</i>	8,7	13,0	30,0	7,7
	<i>SAL</i>	17,4	21,7	10,0	30,8
	<i>SLL</i>	73,9	65,2	60,0	61,5
Año medio de creación <sup>DMNS</sup>		2.000,1	1.999,7	1.999,9	2.001,4
ICPC (media) <sup>DMNS</sup>		3,7	3,7	3,9	3,7
IGI (media) <sup>DM*</sup>		3,4	3,4	3,5	3,5
Planificación estratégica (%)***	<i>Si (&gt; 1 año)</i>	8,7	13,0	5,3	33,3
	<i>Sí (a un año)</i>	8,7	13,0	31,6	25,0
	<i>No la realiza</i>	82,6	73,9	63,2	41,7
Tipo empresa y mercado (%)***	<i>Exploradora</i>	0,0	13,6	26,3	16,7
	<i>Analizadora</i>	50,0	27,3	31,6	50,0
	<i>Defensiva</i>	40,9	54,5	21,1	25,0
	<i>Sin estrategia</i>	9,1	4,5	21,1	8,3
<b>Expectativas de crecimiento (%)</b>		<b>Cluster 1</b>	<b>Cluster 2</b>	<b>Cluster 3</b>	<b>Cluster 4</b>
Cifra negocio (2010)*	<i>Aumentó</i>	13,6	13,0	9,5	72,7
	<i>Se mantuvo</i>	40,9	56,5	85,7	18,2
	<i>Se redujo</i>	45,5	30,4	4,8	9,1
Empleos (2010)*	<i>Aumentó</i>	9,1	4,3	14,3	72,7
	<i>Se mantuvo</i>	72,7	78,3	81,0	27,3
	<i>Se redujo</i>	18,2	17,4	4,8	0,0
Precios (2010)****	<i>Aumentó</i>	4,5	8,7	9,5	27,3
	<i>Se mantuvo</i>	63,6	82,6	66,7	72,7
	<i>Se redujo</i>	31,8	8,7	23,8	0,0
Beneficios (2010)**	<i>Aumentó</i>	10,0	8,7	9,5	45,5
	<i>Se mantuvo</i>	40,0	47,8	66,7	45,5
	<i>Se redujo</i>	50,0	43,5	23,8	9,1
Inversión (2010)*	<i>Aumentó</i>	13,6	18,2	23,8	72,7
	<i>Se mantuvo</i>	40,9	68,2	57,1	27,3
	<i>Se redujo</i>	45,5	13,6	19,0	0,0

Nota: X2 Pearson (o Test Exacto Fisher): \*  $\alpha = 0,01$ ; \*\*  $\alpha = 0,05$ ; \*\*\*  $\alpha = 0,10$ ; \*\*\*\*  $\alpha = 0,15$ ; NS No Significativa ( $\alpha > 0,15$ ). DM\* = Diferencia de Medias significativa ( $p < 0,10$ ). DMNS = Diferencia de Medias No Significativa ( $p > 0,11$ ).

De igual modo se detectó la existencia de una relación significativa entre los cuatro conglomerados empresariales definidos atendiendo a sus ratios económicas y la pertenencia de las empresas a las tipologías descritas por Miles y Snow en empresas con estrategias *Exploradora*, *Analizadora*, *Defensiva* o *Reactiva*. De tal manera, que ninguna de las empresas pertenecientes al *Cluster 1* decían responder al modelo de empresa con *Estrategia Exploradora*, (la más exitosa por cuanto llevan a cabo continuas innovaciones de productos y mercados mediante la búsqueda permanente de oportunidades, ante las que responden de manera inmediata siguiendo estrategias de diferenciación que les posibilita trabajar en espacios de negocio en crecimiento). Por el contrario, entre las empresas de los siguientes grupos su porcentaje alcanza sus máximos valores en los *Cluster 3* y *4*, comprobándose en ese sentido la validez de su planteamiento, pese a las dificultades de este estudio agregado de empresas, muy dispares en sus características y pertenecientes a sectores muy diferentes. Por ello, si a las empresas con una estrategia de innovación continua (*Estrategia Exploradora*) se unía el grupo de empresas que dicen mantener estable el núcleo de su actividad principal a la vez que innovan de manera selectiva al menos en algunos de sus productos o mercados (*Estrategia Analizadora*), la distribución de empresas del *Cluster 1* (50%) aumenta ligeramente en los *Cluster 3* y *4*, alcanzando respectivamente al 57,9% y al 66,7% de las empresas en ellos situadas. Cabe recordar que las organizaciones *Analizadoras*, sin llegar a acometer cambios radicales en el conjunto de la organización, buscan la inclusión continua de cambios tecnológicos e innovaciones en determinadas actividades de su negocio. Para concluir señalar que los mayores porcentajes de empresas que buscan defender su posición competitiva limitándose a mejorar la eficiencia y la eficacia de su organización sin realizar cambios importantes en su tecnología o productos (*Estrategia Defensiva*) se alcanzan en los conglomerados de empresas *Cluster 1* y *2* (con un 40,9% y 54,5% respectivamente), cuando el porcentaje de empresas que dice seguir esa estrategia de “tercer nivel” entre las empresas de los *Cluster 3* y *4* (empresas que mantienen sus ratios actividad o que los aumentan) era respectivamente del 21,1% y del 25,0%. Esta última orientación *Defensiva*, relacionada con políticas de liderazgo en costes, sería una de las estrategias características más frecuente en todos los grupos de empresas del sector de la ES de la Región identificados, siendo no obstante mayoritaria en los *Cluster 1* y *2*.

Para finalizar, se comprobó la relación significativa que existía para los grupos descritos -como cabía esperar- entre la frecuencia de evolución de sus principales ratios económicos en 2009 (disminuyen, se mantienen o aumentan) y sus expectativas de negocio para el año 2010. En términos generales, si bien las expectativas de las empresas del sector suponían una relativa mejoría de la situación devenida en 2009, adelantaba el mantenimiento de los efectos de la crisis un año más, pese a los graves efectos ya sufridos en 2009 y la segunda mitad del 2008. Así, si en 2009 todas las empresas pertenecientes al *Cluster 1* (100%) decían haber reducido su facturación (o en un 69,6% había reducido su empleo), en 2010 entendía tan sólo un 45,5% de empresas que reducirían sus ventas (o un 18,8% reducirían el empleo), justificado por una posible recuperación económica y los ajustes ya realizados en 2009. Por el contrario, los porcentajes de las empresas pertenecientes al *Cluster 4* con expectativas de aumento en su actividad (facturación, beneficios e inversión), se reducen levemente, siendo más moderado el crecimiento que de manera mayoritaria en sus ratios empresariales esperaban alcanzar en 2010 las empresas incluidas en ese grupo.

## 4.- Conclusiones

Las empresas de Economía Social de la Región de Murcia, al igual que en el resto del territorio nacional, sufren en el año 2009 el impacto de la grave crisis económica internacional que tiene su estallido en 2008. La gravedad de la situación llevó al cierre de muchas empresas, siendo esperanzadora la capacidad que la Región de Murcia está mostrando tener en estos años de crisis de liderar, junto a otras comunidades autónomas como Andalucía o el País Vasco, las estadísticas de creación de nuevas organizaciones de Economía Social, fruto del apoyo que desde la administración regional se ha prestado en los últimos años a su fomento y de la excelente labor desarrollada desde las organizaciones regionales del sector. De la información proporcionada de las entrevistas realizadas a responsables de entidades de Economía Social de la Región, Sociedades Cooperativas y Laborales fundamentalmente, se desprende el fuerte impacto que la crisis económica ha tenido en el tejido empresarial regional, con importantes retrocesos en sus cifras de negocio, empleo, beneficios o inversión, siendo varias las conclusiones alcanzadas:

En opinión de la mayor parte de las empresas entrevistadas, al *marco económico general* de crisis se une un *marco institucional y tecnológico* poco propicio para el desarrollo de las capacidades competitivas del conjunto del tejido empresarial, planteándose la necesidad de diseñar nuevas políticas y reformas del marco general que pudieran posibilitar una más adecuada respuesta a la grave situación económica que la mayor parte de su tejido empresarial está viviendo.

En el planteamiento de estrategias de salida de la crisis, pero más a largo plazo, en el establecimiento de políticas de fomento de la Economía Social, no debiera olvidarse la importancia que dentro del sector tienen las pequeñas y medianas empresas, y dentro de éstas las *microempresas*, con debilidades de estructura y peculiaridades que debieran tenerse presentes en el desarrollo de instrumentos de apoyo en los ámbitos de la financiación, contratación, innovación, gestión y formación.

Las entidades de Economía Social, más allá de dar empleo y generar riqueza, aportan en opinión de los encuestados otros beneficios sociales, ligados fundamentalmente a un empleo más estable y flexible, reduciendo la precariedad del mercado de trabajo, posibilitando una mayor inclusión de grupos sociales desfavorecidos. Por el contrario, por ellas se reconoce que la entrada de nuevos socios no es totalmente libre y voluntaria, siendo precisos periodos de prueba previos necesarios para garantizar el éxito en la incorporación de nuevos socios, garantía de un crecimiento sostenible de la empresa.

Si bien es mayoritario el porcentaje de empresas de la muestra que manifestaron haber retrocedido en 2009 en su cifra de negocios fruto de la grave crisis económica, un destacado porcentaje fue capaz ese año de mantener su número de empleados, no siendo tantas las empresas que además lograron alcanzar beneficios o mantener la inversión del año previo. El porcentaje de empresas que logran mantener su número de trabajadores, si se relaciona con el de aquellas que reducen su facturación o beneficios, pareciera estar apuntando a una elevada responsabilidad de parte del sector con la estabilidad en el empleo en tiempos de crisis.

La agrupación de empresas atendiendo a la evolución de sus principales resultados en 2009, permitió comprobar la importancia que la dimensión y estructura empresarial tiene en sus capacidades competitivas y su mejor respuesta ante la crisis. Así, el grupo de empresas más afectadas en sus principales ratios económicas se relaciona positivamente con un menor tamaño empresarial y la carencia de una planificación de su negocio, mayoritariamente orientadas a mercados maduros, adoptando estrategias de innovación parcial, de diferenciación o de reducción de costes, y en ningún caso, de innovación de productos o mercados en la búsqueda continua de nuevas oportunidades. Todo lo contrario describiría a las empresas de ES que, aun en tiempos de crisis, están siendo capaces de superar la difícil situación económica, aportando al conjunto de las pequeñas y medianas empresas de la economía regional algunas enseñanzas.

## 5.- Referencias bibliográficas

- ALFONSO, R. (Dir.) (2010): *Economía Social y Economía Sostenible*, Aranzadi. Thomson Reuters. The Global Law Collection, 470 pp.
- ARCAS, N. & BRIONES, J.A. (2009): "Responsabilidad social empresarial de las organizaciones de la Economía Social. Valoración de la misma en las empresas de la Región de Murcia", *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, social y Cooperativa*, 65, 143-161.
- CONSEJO SUPERIOR DE CÁMARAS DE COMERCIO, INDUSTRIA Y NAVEGACIÓN DE ESPAÑA (2012): "Indicadores económicos. Tablas anuales 2011". Disponible en: [www.camaras.org](http://www.camaras.org) (consultado en febrero de 2012).
- CONSEJO SUPERIOR DE CÁMARAS DE COMERCIO, INDUSTRIA Y NAVEGACIÓN DE ESPAÑA (2011): "Indicadores económicos. Tablas anuales 2000-2009". Disponible en: [www.camaras.org](http://www.camaras.org) (consultado en febrero de 2012).
- CONSEJO SUPERIOR DE CÁMARAS DE COMERCIO, INDUSTRIA Y NAVEGACIÓN DE ESPAÑA (2010): "Indicador de Confianza Empresarial. Perspectivas segundo trimestre", nº 29. Disponible en: [www.camaras.org](http://www.camaras.org) (consultado en febrero de 2012).

- CARM (2009): *I Plan Regional de Economía Social 2009-2011*, Consejería de Educación Formación y Empleo, Comunidad Autónoma de la Región de Murcia.
- CEPES (2009): *La Economía Social en España 2008-2009*, Confederación Empresarial Española de Economía Social, Madrid.
- CHAVES, R. & MONZÓN, J.L. (2008): *La economía social en la Unión Europea*, CESE/COMM/05/2005, Comité Económico y Social Europeo (CESE).
- CREM (2012): *Datos básicos de la Región de Murcia. Datos Regionales*, Centro Regional de Estadística de Murcia, Disponible en: [www.carm.es/econet](http://www.carm.es/econet) (consultado en febrero de 2012).
- FAJARDO, I.G. (2012): "El fomento de la Economía Social en la Legislación española", *REVESCO, Revista de Estudios Cooperativos*, 107, 58-97.
- MARTÍNEZ-CARRASCO PLEITE, F. (Dir.) (2011): *Grandes Siglas de la Economía Social de la Región de Murcia*, Editum y CIRIEC-España. 162 pp. Disponible en: <http://edit.um.es/digital>
- MILES, R.E. & SNOW, C.C. (1978): *Organizational Strategy, Structure, and Process*, New York. McGraw-Hill.
- MINISTERIO DE EMPLEO Y SEGURIDAD SOCIAL (2012): "Sociedades Cooperativas y Laborales en situación de alta en la Seguridad Social (varios años)". Disponible en: [www.meyss.es](http://www.meyss.es) (consultado en febrero de 2012).
- MONZÓN CAMPOS, J.L. & PÉREZ DE URALDE, J.M<sup>a</sup> (2010): "Informe diagnóstico nacional de España. La economía social y el empleo en España". En Monzón, J.L. (Dir.): *Economía social y su impacto en la generación de empleo*, Fundación Iberoamericana de Economía Social (FUNDIBES), 319-362.
- MONZÓN, J.L. (Coord.), CALVO, R., CHAVES, R., FAJARDO, I.G. & VALDÉS, F. (2009): *Informe para la elaboración de una Ley de Fomento de la Economía Social*, CIRIEC-España.
- ORIO, A. & PERRAMON, J. (2011): "High-growth cooperatives: financial profile and key factors competitiveness", *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 73, 81-98.
- PEÑA, M. (2010). "La contribución al empleo y al mantenimiento del tejido empresarial de las Sociedades Laborales tiene un significado especial", entrevista disponible en: <http://www.economiasocial.es/home/1.5/index.php/entrevistas/>
- SALINAS, F. & OSORIO, L. (2012): "Emprendimiento y Economía Social, oportunidades y efectos en una sociedad en transformación", *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 75, 129-151.
- SERVER, R.J. & CAPÓ, J. (2011): "The interrelationships between the demands of Cooperate Social Responsibility and cooperative principles and value", *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 73, 213-232.