



**CIRIEC**  
*españa*

**CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social  
y Cooperativa, nº 78, Agosto 2013, pp. 125-148**

# **El tamaño del sector cooperativo en la Unión Europea: una explicación desde la teoría del crecimiento económico**

**Inmaculada Carrasco  
Inmaculada Buendía-Martínez**

Universidad de Castilla-La Mancha

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

© 2013 CIRIEC-España

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

# El tamaño del sector cooperativo en la Unión Europea: una explicación desde la teoría del crecimiento económico

**Inmaculada Carrasco**  
**Inmaculada Buendía-Martínez**

Universidad de Castilla-La Mancha

## RESUMEN

*Las bases del crecimiento económico de las economías occidentales han sido seriamente dañadas por la crisis actual. Algunas de las respuestas políticas pasan por la reactivación económica sobre la base de la promoción de la iniciativa empresarial. Si bien existe una abundante literatura sobre este aspecto, poca atención recibe el estudio de las formas societarias. Entre ellas, el empresariado colectivo, en general, y las cooperativas, en particular, tiene una especial relevancia a la luz de su mayor resistencia y flexibilidad en contextos de crisis como el actual. El objetivo del artículo es profundizar en el conocimiento del impacto de los factores que expliquen la dimensión del sector cooperativo utilizando como cuadro teórico los factores del crecimiento. La aportación del trabajo reside en su enfoque comparativo internacional, superando los enfoques microeconómicos del comportamiento empresarial, basado en datos de 29 países europeos en los años 2009-2010.*

**PALABRAS CLAVE:** Cooperativas, crecimiento económico, capital social, capital emprendedor, capital humano.

**CLAVES ECONLIT:** O430, O520, E200, L260, L300.

**Cómo citar este artículo:** CARRASCO, I. & BUENDÍA, I. (2013): "El tamaño del sector cooperativo en la Unión Europea: una explicación desde la teoría del crecimiento económico", *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 78, 125-148.

## **La taille du secteur coopératif dans l'Union européenne : une explication basée sur la théorie de la croissance économique**

**RESUME :** Les piliers de la croissance économique des économies occidentales ont été sérieusement ébranlés par la crise actuelle. Certaines des initiatives politiques mises en place misent sur une réactivation économique, basée sur la promotion de l'entrepreneuriat. Bien que la littérature à ce sujet abonde, les études sur les formes juridiques ne trouvent que peu d'écho. Parmi ces dernières, l'entrepreneuriat collectif, en général, et les coopératives, en particulier, revêtent une importance particulière, en raison de leur résistance et de leur flexibilité accrues dans le contexte actuel de crise économique. L'objectif de ce travail est d'approfondir nos connaissances de l'impact de ces facteurs explicatifs de l'importance du secteur coopératif, en utilisant comme cadre théorique les facteurs de croissance. L'intérêt de ce travail réside dans sa perspective comparative internationale, qu'il utilise en vue de dépasser les approches microéconomiques du comportement entrepreneurial, basée sur les données de 29 pays européens pour les années 2009-2010.

**MOTS CLÉ :** Coopératives, croissance économique, capital social, capital entrepreneurial, capital humain.

## **The size of the cooperative sector in the European Union: an explanation from economic growth theory**

**ABSTRACT:** The pillars of economic growth in the Western economies have been weakened by the current economic crisis. Some of the political answers entail an economic reactivation based on promoting entrepreneurial initiative. Although there is an abundance of literature on this topic, the study of company structures has received little attention. Among these, collective entrepreneurship, in general and cooperatives in particular are especially relevant in light of their greater resistance and flexibility in the context of a crisis such as the current one. This article aims to gain a deeper knowledge of the factors that explain the size of the cooperative sector using growth factors as its theoretical framework. The contribution of this paper rests on its international comparative perspective, surpassing microeconomic perspectives of entrepreneurial behaviour, based on 2009-2010 data from twenty-nine European nations.

**KEY WORDS:** Cooperatives, economic growth, social capital, entrepreneurship capital, human capital.

## 1.- Introducción<sup>1</sup>

La crisis económica que buena parte de los países occidentales está sufriendo ha puesto en jaque las bases del crecimiento. Si bien existe un consenso en la importancia de adoptar políticas para sentar las bases de un crecimiento inclusivo y sostenible que permita obtener economías competitivas capaces de proporcionar altos niveles de prosperidad a sus ciudadanos (Schwab & Brende, 2012), las divergencias sobre las medidas a poner en práctica son notables. En el contexto europeo, el Pacto sobre el Crecimiento de 2012 establece un marco de acción común para la zona euro basado, entre otros pilares, en la generación de empleo a través del aumento de emprendedores (Comisión Europea, 2012). En efecto, la vuelta de Europa a la senda del crecimiento requiere que las políticas económicas se centren en la promoción de la iniciativa empresarial como vehículo para conseguir crecer económicamente y crear empleo (European Commission, 2013). Esta relación no es nueva, diferentes estudios han mostrado el impacto de la actividad emprendedora en el crecimiento económico (Acs, Braunerhielm, Audretsch & Carlsson, 2009, Audretsch, Keilbach & Lehman 2006, Carrasco & Castaño 2009; Galindo, Méndez & Alfaro, 2010, Minniti, 2012) identificando a aquélla como el eslabón perdido del proceso de crecimiento (Audretsch, 2005).

Esta relación entre actividad emprendedora y crecimiento ha dado lugar a una profusa literatura cubriendo los diferentes factores que inciden en su generación aunque centrada en su mayoría en una de las formas organizacionales posibles: el empresario individual. La idea de que la actividad emprendedora es una función de la acción colectiva (Schoonhoven & Romanelli, 2001) ha ampliado el espectro de la investigación hacia el empresariado colectivo (Burress & Cook 2009). Su definición y contenido es objeto de polémica dentro de la comunidad académica dado que no existe una postura generalmente aceptada variando su conceptualización según la disciplina de análisis. En este sentido, la clasificación de Lévesque (2002:20) permite diferenciar empresario privado y el colectivo sobre cuatro características: la naturaleza del proyecto desarrollado, la innovación, la racionalidad y el riesgo. De esta forma, el empresariado colectivo reposa sobre proyectos en los que la innovación es generada a partir de las necesidades no satisfechas siendo su objetivo la producción de un valor económico y social dirigido al desarrollo del bienestar de un grupo con un marco institucional, gobernabilidad y propiedad colectiva. Dentro del conjunto de organizaciones que componen el empresariado colectivo destacan las cooperativas con dos características diferenciales del resto: su funcionamiento democrático y la doble implicación de los socios en tanto que propietarios y proveedores/consumidores de la actividad económica desarrollada (Lévesque, 2002: 16-17).

*1.- Las autoras agradecen a los revisores anónimos por los valiosos comentarios realizados que han permitido mejorar considerablemente el artículo.*

En el contexto europeo, los últimas cifras disponibles para el año 2009 calculan un total de 137.157 cooperativas, agrupando 108 millones de socios, lo que supone una tasa de penetración de alrededor de un 20% (Cooperatives Europe, 2010) generando el 2,1% de los empleos con un incremento del 32% en la primera década del nuevo siglo (Chaves y Monzón, 2012). Estos datos muestran que en un contexto como el actual resulta relevante la fortaleza y la flexibilidad del sector cooperativo comparado con las empresas convencionales no sólo para mantenerse sino para seguir creando empleo y proporcionando bienes y servicios a sus miembros validando, más si cabe, el modelo cooperativo (Birchall & Ketilson, 2009, Henrý, 2009, Roelands, Dougan, Eum & Terrasi, 2012).

A pesar de este comportamiento diferencial en tanto que regulador del sistema económico (Chaves, 2012), las cooperativas han recibido poca atención por parte de los investigadores. En efecto, la literatura económica se ha centrado, fundamentalmente, en explicar su comportamiento microeconómico siendo las investigaciones desde la óptica macroeconómica menos frecuentes. Es por ello que este trabajo aborda el análisis de los determinantes del sector cooperativo desde una perspectiva empírica y para el conjunto de los países de la Unión Europea utilizando, para ello, la teoría del crecimiento económico como marco conceptual.

Este artículo está estructurado en cinco partes. Después de esta introducción, la segunda sección revisa las diferentes aportaciones teóricas sobre la relación entre el capital social, humano y emprendedor, en tanto que factores del crecimiento económico, con el sector cooperativo. Por su parte, el tercer epígrafe se dedica a la explicación de los datos y de la metodología propuesta: modelo de regresión lineal utilizando la técnica de mínimos cuadros parciales y que explica el tamaño del sector cooperativo utilizando los determinantes del crecimiento económico. La cuarta sección se dedica a los resultados empíricos y su discusión. La última parte contiene las conclusiones y las líneas de investigación futura.

## 2.- Crecimiento económico y sector cooperativo

Los modelos tradicionales de crecimiento económico consideraban exclusivamente los factores productivos clásicos (tierra, trabajo y capital) para explicar la generación de renta. Romer (1986, 1990) los amplió introduciendo el conocimiento y el progreso técnico como un factor de naturaleza endógena. Posteriormente se completaron con el capital social (Putnam, 1993, 2002, Putnam & Goss 2003, Fukuyama, 1995 & 2001) y el capital emprendedor (Holcombe, 1998). Estos tres capitales conforman una estructura social con influencia en la actitud emprendedora y, por tanto, en el crecimiento económico (Beugelsdijk & Noorderhaven, 2004).

Desde esta perspectiva diferentes autores consideran el empresariado colectivo como una fórmula que permite intensificar los procesos de innovación y de adopción constituyendo un medio para reducir las barreras a la actividad emprendedora, promover el desarrollo regional en aras de conseguir una mayor competitividad global y mejorar las oportunidades económicas de los territorios (Burress & Cook, 2009). A pesar de ello, la evidencia empírica es insuficiente para demostrar la relación entre factores del crecimiento y la dimensión del sector cooperativo en tanto que parte del empresariado colectivo.

## 2.1. Capital social y sector cooperativo

Desde la década de los noventa, el capital social ha adquirido una mayor relevancia consecuencia de su consideración como un factor explicativo del crecimiento económico (Knack & Keefer, 1997, Woolcock, 1998, Woodhouse, 2006) dando lugar a que diferentes organizaciones internacionales, como por ejemplo el Banco Mundial, desarrollen programas para su estímulo. A pesar de ello, el concepto no es nuevo. Tal y como Wilson & Chiveralls (2004) señalan, su contenido podría resumirse a través del dicho popular “no es lo que tú sepas, sino a quién conozcas”.

Pero a pesar de la sencillez de su contenido, su naturaleza multidimensional da lugar a que no exista un posicionamiento unánime sobre su definición (Beugelsdijk & Van Schaik, 2005). Coleman (1990) define el capital social como el conjunto de recursos sociales inherentes a la organización social que pueden mejorar la eficiencia de la sociedad al promover una acción coordinada. De esta forma, se relaciona con la creación de recursos sociales que pueden surgir de relaciones establecidas en los grupos a los que un individuo pertenece voluntariamente, por azar, por necesidad o como consecuencia de un proceso de adscripción social (Worms, 2003). En esta línea, Putman & Goss (2003:14) lo conceptualizan como la mezcla de redes sociales y de normas de reciprocidad asociadas con ellas que para generar valor requiere de la cooperación entre grupos y algunas virtudes humanas como la honestidad, el compromiso, el cumplimiento o la reciprocidad.

Los investigadores distinguen dos dimensiones de capital social: el que tiende puentes (*bridging*) y el que crea lazos (*bonding*) (Gittell & Vidal, 1998, Barr, 1998, Kozel & Parker, 2000, Narayan, 1999, Woolcock & Narayan 2000). El primero, se fundamenta en la inclusión y el establecimiento de vínculos entre grupos heterogéneos con una probabilidad mayor de que las externalidades que se produzcan sean más beneficiosas. Por su parte, el segundo, se basa en el establecimiento de lazos con base en rasgos específicos y distintivos pudiéndose limitar al interior de ciertos nichos sociales, por lo que las personas que no posean tales características estarían excluidas de las redes formadas produciendo externalidades negativas (Lin, 2003). En general, todas las comunidades poseen ambas dimensiones aunque los resultados difieren en función de las combinaciones posibles (Woolcock & Narayan, 2000). En todo caso, su efecto positivo sobre el crecimiento de los espacios se producirá siempre y cuando permita establecer mecanismos para que los individuos puedan obtener ventajas de ser miembro de una cierta comunidad facilitándoles la adquisición de habilidades y recursos para participar en redes que trasciendan su propia comunidad (Castaño & Carrasco, 2005).

Correani, Di Dio & Garofalo (2009) introducen el capital social en un modelo tradicional de crecimiento tipo Solow en un contexto de interacción de los agentes (empresas) donde éstos pueden cooperar o no. Los resultados que obtienen demuestran claramente que bajos niveles de cooperación pueden comprometer el crecimiento futuro, sea cual sea el nivel de capital acumulado. Además, la cooperación puede aumentar la productividad del resto de factores, especialmente del capital físico favoreciendo así el crecimiento económico futuro. Con base en ello, recomiendan a los responsables políticos la aplicación de políticas públicas para promocionar la cooperativa como opción empresarial consecuencia de la obtención de mejores resultados por la acumulación del capital social dado que la cooperación permite transformar el capital social potencial en un recurso real.

Diferentes estudios comparativos muestran que las cooperativas incorporan una mayor carga de capital social con relación a sus homónimas capitalistas (Bauer, Guzmán & Santos, 2012, Jones & Kalmi, 2009). Esta mayor presencia estaría respaldada en dos aspectos: el contexto de su creación y su definición estructural, y su vinculación al territorio (Nilsson, Svendsen & Svendsen, 2012). En primer lugar, señalar que la falta de accesibilidad a productos y/o servicios fue la principal razón de su creación hace más de un siglo. Basado tanto en sus particulares valores y principios como en la integración estructural de los intereses de las comunidades, la dinámica de las cooperativas ha permitido satisfacer las necesidades no cubiertas de grupos sociales, comunidades y regiones. Las cooperativas, en tanto que organizaciones empresariales de naturaleza social, han sido utilizadas por individuos y pequeñas empresas, más o menos marginalizadas, para movilizar recursos reorganizando la relación entre sus actividades y el mercado (Malo & Tremblay, 2004). De esta forma, las cooperativas han funcionado como un instrumento de ajuste del mercado permitiendo a los socios reducir su riesgo creando su propia empresa (Nilsson, Svendsen & Svendsen, 2012). Estos aspectos junto con la obligatoriedad en algunos países de existencia de un vínculo común entre los socios cooperativistas permiten afirmar que las cooperativas cuentan con un importante capital social.

En segundo lugar, la cooperativa se configura como una empresa en la que los socios participan plenamente en su funcionamiento productivo como consumidores y/o proveedores de bienes y servicios lo que provoca una adscripción territorial de los miembros y la utilización de recursos autóctonos. El modelo cooperativo permite la realización de proyectos en los cuales la población puede reconocerse y adquirir nuevas competencias confirmando una dinámica local de desarrollo (Poirier, 1996:97). Además, la aplicación del principio de intercooperación permite la creación de un entramado empresarial propio que resulta ser un alargamiento de su propia dinámica individual resultado de la consideración de la cooperativa como una red en sí misma (Buendía Martínez, 1999a:169). Esta manera de funcionamiento permite a las cooperativas superar su limitación productiva local derivada de la adscripción territorial de los socios para operar a escala internacional, intentando resolver las consecuencias de un mercado cada vez más amplio mediante el acceso a nueva tecnología, procesos productivos y mercados (Buendía Martínez, 1999b:13). En este caso, la configuración estructural y la adscripción de los socios darían lugar a que las cooperativas destacaran por una mayor presencia de capital social.

En definitiva es posible afirmar que las cooperativas son organizaciones con un fuerte componente de capital social (Valentinov, 2004) otorgando esta base su principal ventaja competitiva (Ole Borgem, 2001) lo que favorece el crecimiento económico por cualquiera de sus dos dimensiones, bien sea en el origen de las iniciativas empresariales (Beltrán Tapia, 2012, Chloupkova, Svendsen & Svendsen, 2003; Gómez-Limón, Vera-Toscano & Garrido-Fernández, 2012) o en el desarrollo posterior y ampliación de las mismas (Svendsen & Svendsen, 2004; Travaglini, 2012).

## 2.2. Capital emprendedor y sector cooperativo

En las últimas décadas del siglo XX, los investigadores del crecimiento económico centraron su atención en el capital emprendedor (Romer, 1986) introduciendo esta variable en sus modelos para recoger los efectos de la capacidad de los espacios para crear nuevos negocios. De este modo, la capacidad emprendedora empezaba a ser entendida como factor de producción (Audretsch & Keilbach, 2004a) y, por tanto, incorporada a la función de producción en tanto que herramienta habitual en el análisis del crecimiento económico. De esta forma y desde una perspectiva macroeconómica, se reconocía de forma explícita el papel del emprendedor como verdadero motor de la economía al ser capaz de identificar nuevas oportunidades y de poner en marcha nuevos negocios. Esto ponía de manifiesto que el capital físico y el capital humano por sí solos no podían generar crecimiento económico necesitando como complemento la capacidad creadora de los emprendedores (Holcombe, 1998).

Pero esta no era una idea nueva dado que Marshall en 1916 había considerado como cuarto factor productivo la capacidad organizativa de las empresas. Posteriormente, Schumpeter (1934) ponía la creación de nuevos negocios en el punto de mira con su idea del proceso de “destrucción creativa”, reconociendo así su importancia para el crecimiento económico. Más recientemente, Porter (1990) afirmó que la actividad emprendedora es un elemento clave en la obtención de ventajas competitivas. En esta línea de pensamiento, Audretsch & Keilbach (2004a, 2004b, 2004c, 2005) introducen el capital emprendedor entendido como aquellos aspectos de un territorio que son propicios para la creación de nuevas empresas. Estos autores conciben el capital emprendedor no sólo como un factor espacial de producción al atraer a aquellos individuos que quieren asumir el riesgo de crear una nueva empresa sino que también incluye otros factores derivados de la interacción de estos individuos y, que dentro del ámbito territorial, podrían concretarse en la cultura empresarial, las entidades de apoyo y los obstáculos institucionales (Audretsch & Keilbach, 2008, Bönnte, Heblich & Jarosch, 2008).

La relación entre cultura y crecimiento viene especificada por Beugelsdijk & Noorderhaven (2004: 202) quienes establecen tres vías de influencia: el incremento de la valoración social del emprendedor que aumenta el número de empresas nacientes; la mejora de la eficiencia de las empresas existentes mediante la actividad emprendedora dentro de ellas; y la mejora de la capacidad de los territorios de adoptar/adaptar nuevas tecnologías sobre la base de la estructura social. Todo ello sin olvidar que la actitud y la cultura emprendedora son tanto motivos como causas del crecimiento económico

Beugelsdijk & Noorderhaven (2004: 214) lo que explicaría que aquellos espacios que más crecen son los que atraen a más emprendedores con efectos positivos en la actitud emprendedora.

En este punto, resulta interesante rescatar la teoría schumpeteriana que condicionaba el surgimiento del emprendedor por su entorno social ya que cualquier conducta que se desvíe respecto a la dominante del grupo sería censurada. De esta forma, en entornos poco emprendedores, la conducta emprendedora se verá dificultada, mientras que en el polo opuesto se verá animada. A pesar de ello, también afirma Schumpeter (1934: 132) que esa oposición será más fuerte en las fases menos desarrolladas de la cultura que en otras existiendo una posibilidad para la gradación de su efecto negativo en la actividad emprendedora: la oposición más fuerte se producirá en fases de bajo desarrollo de la cultura emprendedora pero rebajándose conforme aumenta la cultura emprendedora (Carrasco & Castaño, 2008). Añadir, por último, que el proceso de creación de nuevos negocios está influenciado por factores psicológicos y sociológicos de los individuos (Wennekers & Turik, 1999) como por factores institucionales (Bjornskov & Fos, 2008, Díaz Casero *et al.*, 2013). Con base en lo anterior, se puede afirmar que aunque la actividad emprendedora es una característica del comportamiento individual ciertos espacios promueven la innovación y, por tanto, la creación de empresas ya que en ellos hay un poso cultural que dirige a los individuos hacia estas actividades.

En el caso de las cooperativas, en un principio, se podría pensar que las razones para su creación no difieren de cualquier otra forma empresarial. Pero más allá de los elementos explicativos de la actividad emprendedora común a cualquier organización (factores de naturaleza económica, geográfica, industrial, demográfica, psicológica, socio-cultural e institucional) (Verheul *et al.*, 2002), la elección de la forma cooperativa supone que los emprendedores participantes están dispuestos a compartir el beneficio esperado y el poder (Ben-Ner, 1987, Pérotin, 2006). Tal y como afirman Núñez & Moyano (2004), para algunos tipos como las de producción, la cooperativa proporciona unos vínculos más fuertes con los proveedores con el consiguiente efecto positivo en la obtención de recursos y en la supervivencia. De esta manera, la estructura cooperativa sirve de amortiguador en shocks económicos o incluso recesiones.

El entorno, y en particular los factores institucionales, también van a ser un factor que explique la actividad emprendedora. En particular, resulta pertinente destacar la cultura cooperativa con rasgos diferenciales del resto de sus contrapartes organizacionales consecuencia de su confirmación a partir de valores colectivos derivados de las normas y principios específicos de funcionamiento (Díaz Bretones & Jaimez Roman, 2009). Arando, Peña & Verheul (2009), en línea con Pérotin (2006) y Halary (2006), demuestran que una cultura cooperativa fuertemente arraigada en un entorno favorece la creación de cooperativas. Sin embargo, la relación entre estas dos variables es cuadrática lo que implica que cuando la densidad cooperativa en un entorno supera un cierto umbral, la tasa de entrada en el mercado se reduce.

Las condiciones económicas representan un importante factor en la creación de cooperativas aunque no existe un posicionamiento unánime en la literatura. En un extremo se situarían aquellos plan-

teamientos basados en la necesidad como fuente de la cooperación. Ben-Ner (1988) defiende su generación, en particular las de trabajo, en periodos de recesión consecuencia de altos niveles de desempleo y de relaciones laborales no satisfactorias. Son también muchos los casos de empresas en crisis recuperadas por sus trabajadores quienes sustituyen a los empresarios anteriores organizándose bajo estructuras cooperativas (Coque Martínez, López Mielgo & Loredó Fernández, 2012). En esta línea, Pérotin (2006) demuestra un comportamiento contra cíclico del nacimiento de cooperativas en Francia. En el otro extremo, estarían los postulados de la generación de cooperativas por razones oportunistas. Staber (1993) demostró que el nacimiento de cooperativas es independiente del ciclo económico. Arando, Peña & Verheul (2009) muestran que la entrada de empresas cooperativas no parece responder a una tasa de paro más alta. Interesante resulta el estudio que estos autores realizan de la especialización, concluyendo que las externalidades del tipo Marshall-Arrow-Romer afectan negativamente la tasa de entrada de las cooperativas de trabajadores contrariamente a lo que ocurre con sus homónimas convencionales. De esta forma, se concluiría que la forma cooperativa es más apreciada en regiones más diversificadas, mientras que aquellas bajo el formato de responsabilidad limitada es más valorada por los emprendedores que se instalan en entornos industriales más homogéneos.

En último lugar, cabe hacer una reseña a las entidades de apoyo en tanto que elemento del capital emprendedor. Algunos trabajos han demostrado que la creación de cooperativas ha de provenir fundamentalmente del propio movimiento cooperativo como mejores conocedores de las particularidades de estas organizaciones socioeconómicas. Este soporte puede surgir directamente de las propias cooperativas mediante la constitución de estructuras asociativas o bien mediante sus organizaciones representativas (Buendía Martínez, 2000). En efecto, la creación de un tejido empresarial cooperativo depende, casi en su totalidad, de la existencia de agentes de desarrollo de la misma naturaleza como consecuencia de la necesidad de un entorno impulsor para el surgimiento de este tipo de fórmula empresarial dadas las preferencias que las estructuras convencionales tienen por su menor complejidad organizacional (Tomas Marwick & Associates, 1998).

### 2.3. Capital humano y sector cooperativo

Becker (1964) introdujo el capital humano como factor productivo definiéndolo como el conjunto de habilidades y conocimientos que los individuos obtienen durante su etapa de escolarización, la formación en el trabajo y otras experiencias. La importancia de este determinante en el crecimiento está basada en el hecho de que la inversión en educación y formación es un factor clave del éxito empresarial al mejorar la habilidad para descubrir y explotar oportunidades de negocios (Becker, 1964, Bosma *et al.*, 2004, Unger, Rauch, Frese & Rosenbusch, 2011, Van der Kuip & Verheul, 2004).

Pero el impacto del capital humano también se produce a través del conocimiento. En efecto, Audretsch y Keilbach (2004a, 2004b, 2004c, 2005) demostraron una relación indirecta entre el capital emprendedor y el crecimiento económico a través del capital humano, y más concretamente del cono-

cimiento. Demostrado que el capital emprendedor fomenta el crecimiento económico mediante la difusión rápida del conocimiento, el incremento de la competitividad y la diversificación de la actividad emprendedora; los nuevos negocios son una vía para la difusión y la explotación del conocimiento (Mueller, 2007, Acs, Audretsch, Braunerhjelm & Carlson, 2005, Acs & Plummer, 2005). Señalar que el conocimiento, y en particular, la difusión del conocimiento, tiene un fuerte carácter espacial pues, por ejemplo, el efecto desbordamiento del conocimiento se ve favorecido por la proximidad a centros de investigación y/o aglomeraciones industriales, razón por la cual se puede afirmar que también el capital social tiene un papel clave en el mencionado proceso de difusión del conocimiento (Mueller, 2007). Es posible acceder de una manera más rápida y fácil a los avances del conocimiento si existe un contacto entre personas, directo y estrecho. Por esta razón, las condiciones sociales de los espacios son importantes para la asimilación de las innovaciones y en consecuencia, para la transformación de la innovación en crecimiento económico (Beugelsdijk & Noorderhaven, 2004).

Al igual que en los factores determinantes del crecimiento analizados, el capital humano también tiene una especial relevancia en el caso de las cooperativas (Seguí Mas, 2007; Siedenberg, 1988). Diferentes estudios han mostrado como la propensión para cooperar está relacionada, entre otros factores, con altos niveles de capital humano (Beltrán Tapia, 2012; Henriksen & O'Rourke 2005, O'Rourke, 2007). La educación tiene un papel preponderante desde el inicio del desarrollo cooperativo consecuencia de su institucionalización como principio cooperativo cuyo objetivo es contribuir a la educación y formación de sus socios y sus asalariados, y al fomento del cooperativismo; pretendiendo mejorar tanto las habilidades técnicas, como la cultura empresarial genérica y propia de los miembros. Los campos de conocimientos que son incluidos hacen referencia al entendimiento de la doctrina y la filosofía cooperativa, la formación en técnicas de cooperación para el ejercicio de la función de socios, y la comprensión de los aspectos económicos y sociales de la empresa. La asimilación de estos contenidos se considera como un requisito para el desarrollo de la estructura de gobernabilidad de la cooperativa: la democracia. Pero además, desde la perspectiva empresarial, la finalidad de la educación cooperativa puede ser concretada en dos objetivos: la socialización de los miembros que pretende conseguir una mayor implicación del socio en su participación en la cooperativa; y el cambio y la innovación como adaptación a los cambios económicos y sociales del entorno (Adams & Surpin, 1984, Jakobsen, 1995). Todo ello otorgaría a las cooperativas una poderosa ventaja competitiva (Davis, 2004).

Derivado de la discusión precedente, proponemos la siguiente pregunta de investigación: ¿son el capital social, el capital emprendedor y el capital humano factores determinantes del tamaño del sector cooperativo?

### 3.- Modelo y datos

Para dar respuesta a la pregunta de investigación planteada proponemos un modelo de regresión lineal, en el que explicaremos el tamaño del sector cooperativo con factores típicos de la teoría del crecimiento económico adoptando la siguiente expresión general:

$$Scoop_i = \beta x_{it} + \varepsilon_{it} \quad [1]$$

Para el modelado se ha utilizado una regresión de mínimos cuadrados parciales (PLS), que combina la regresión lineal con el análisis de componentes principales. Este tipo de técnica tiene ciertas ventajas sobre la regresión tradicional (Hair, Anderson, Tatham & Black, 1998) al adaptarse mejor a las condiciones de nuestro trabajo. Por un lado, cuando existen más variables independientes que relaciones, permite una reducción del modelo, de forma que la información relevante es resumida en variables latentes. Mediante el análisis factorial, la información de las múltiples variables observables se sintetiza en cada uno de los constructos (o variables latentes) con las que se relacionan. Por otro lado, la técnica clásica de regresión múltiple pone en relación los constructos con la variable a explicar. Además esta técnica resuelve los problemas de multicolinealidad (Barclay, Higgins & Thompson, 1995) al funcionar bien con conjuntos de datos heterogéneos y de tamaño reducido. Todo ello da lugar a que esta metodología sea muy adecuada al perfil de la muestra de este trabajo.

La técnica PLS requiere trabajar con dos modelos: un modelo de medida y un modelo estructural. El primero supone la aplicación de un análisis factorial con el que se consigue resumir la información proporcionada por diversas variables observables en una variable latente, no observable, definida teóricamente, con la que están relacionadas. Todas las variables manifiestas integradas en un bloque miden un único concepto subyacente que es el representado en la variable no observable.

Se dispone de un vector de indicadores  $y$ , que puede ser dividido en varios sub-vectores; uno para cada variable latente de forma que para el vector  $i$ -ésimo, se cumple:

$$y_i = \lambda_i \eta_i + \varepsilon_i \quad [2]$$

donde  $\lambda_i$  es un vector de cargas, con tantos componentes como indicadores, y el vector  $\varepsilon_i$  es vector aleatorio de medidas de error. Se asume que los errores están incorrelados con la variable latente de cada ecuación (Dijkstra, 2010:28).

Este primer modelo ofrece las cargas de los factores respecto al constructo y permite comprobar que todos ellos están correctamente asignados al constructo correspondiente, así como eliminar aquellas que no cumplen los criterios estándar. La tabla 1 muestra todas las variables utilizadas como indicadores y las variables latentes a las que han sido asignadas. Se han recogido 15 indicadores de 29 países<sup>2</sup> de la Unión Europea para 2009-2010.

En la segunda parte, los coeficientes estructurales (*path coeficientes*) se calculan mediante una regresión de los valores (*scores*) de las variables latentes calculadas. Este modelo estructural permite establecer relaciones de dependencia entre las variables latentes, derivadas de los desarrollos teóricos previos (Barclay, Higgins & Thompson, 1995). Siguiendo el marco teórico presentado, en el modelo estructural se ha establecido la explicación del tamaño del sector cooperativo en función de tres constructos: capital social, capital humano y capital emprendedor.

$$Scoop_t = \beta_1 CS_t + \beta_2 CH_t + \beta_3 CE_t + U [3]$$

**Tabla 1. Constructos definidos, indicadores y fuente**

Constructo	Indicador	Fuente
Capital Emprendedor	Nuevas empresas	The World Bank & The International Finance Corporation, 2010
	Actividad emprendedora por oportunidad	Global Entrepreneurship Monitor (GEM) ( <a href="http://www.gemconsortium.org">http://www.gemconsortium.org</a> )
	Actividad emprendedora por necesidad	
Capital Humano	Jóvenes parados que no están en formación	OECD (2011a)
	Población entre 25 y 65 años con educación como mínimo secundaria	OECD (2011b)
	Población entre 25 y 65 años con educación terciaria	
	Formación continua de la población entre 25 y 64 años	
	Puntuación en la escala lectora	OECD PISA International Database ( <a href="http://pisa2009.acer.edu.au/">http://pisa2009.acer.edu.au/</a> )
	Gasto público en educación pre-primaria (% PIB)	OECD Education Database ( <a href="http://www.oecd-ilibrary.org/education/data/education-database_edu-db-data-en">http://www.oecd-ilibrary.org/education/data/education-database_edu-db-data-en</a> )
Capital Social	Número de voluntarios	Monzón Campos y Chaves Ávila, 2012
	Confianza empresarial	Edelman Trust Barometer ( <a href="http://www.edelman.com">http://www.edelman.com</a> )
Sector Cooperativo	Número de cooperativas	Cooperatives Europe, 2010
	Número de socios	Cooperatives Europe, 2010
	Número de empleados	Cooperatives Europe, 2010
	Empleos remunerados en las cooperativas	Monzón Campos y Chaves Ávila, 2012

2.- Alemania, Austria, Bélgica, Bulgaria, Chipre, Croacia, Dinamarca, Eslovaquia, Eslovenia, España, Estonia, Finlandia, Francia, Grecia, Islandia, Hungría, Irlanda, Italia, Letonia, Lituania, Luxemburgo, Malta, Países Bajos, Polonia, Portugal, Reino Unido, República Checa, Rumania y Suecia.

## 4.- Resultados y discusión

Para la aplicación de la técnica comentada en el apartado anterior se ha utilizado el programa informático Smart PLS. La tabla 2 recoge los resultados para los coeficientes de regresión y el estudio de significatividad realizado mediante *bootstrapping*.

**Tabla 2. Coeficientes de regresión**

	Sector Cooperativo	T Statistics
Capital Emprendedor	-0,087885	2,026422 P0,95
Capital Humano	0,038005	2,413965 P 0,975
Capital Social	0,869063	36,025890 P0,9995

Para poder validar el modelo es necesario analizar separadamente los dos sub-modelos. Con relación al modelo de medida, las tablas 3 y 4 resumen los indicadores de validez y confianza. Tal y como se puede comprobar, los indicadores cumplen los criterios estándar requeridos:

- Fiabilidad Individual. Se han eliminado del modelo todas las variables cuyo indicador no alcanza un valor de 0,7 (Chin, 2010).
- Consistencia interna del constructo. La medida más común es el Alfa de Cronbach y el criterio estándar es que sea superior a 0,7 (Barclay, Higgins & Thompson, 1995), si bien, también pueden aceptarse valores mayores a 0.6 (Hair *et al.*, 2006:102). Por su parte, la fiabilidad compuesta indica hasta qué punto cada uno de los indicadores es significativamente diferente de los otros. Se exigen valores mayores que 0.85 (Fornell & Larcker, 1981), así como comunalidades mayores de 0.5.
- Validez convergente del constructo. La medida más común es la Varianza Media Extraída (AVE por sus iniciales en inglés) que refleja la varianza de cada indicador capturada por el constructo con relación a la varianza total. Se aceptan medidas superiores a 0,5 (Fornell & Larcker, 1981).
- Validez discriminante del constructo. Se determina a partir de las cargas y cargas cruzadas de cada factor respecto al constructo. Las cargas de cada indicador en su constructo deben ser mayores que las cargas cruzadas de dicho indicador respecto a los restantes constructos. De esta forma se confirma si cada indicador está correlacionado más fuertemente con el constructo donde está alojado. Como puede apreciarse en la Tabla 4, todos los indicadores finalmente incluidos en el modelo están convenientemente ubicados.

Por otro lado, el modelo estructural permite apreciar las relaciones de dependencia establecidas entre las variables latentes, de acuerdo con la teoría previamente expuesta. La varianza total explicada por el modelo es determinada por el coeficiente  $R^2$  de cada variable endógena, que debe ser interpretado de manera similar al correspondiente coeficiente en una regresión línea (Barclay, Higgins & Thompson, 1995). No se ha determinado ningún valor general o límite de aceptación, sino que simplemente se debe concluir que a mayor valor, mayor calidad del ajuste. Sin embargo, Ringle, Sarstedt & Mooi (2010) explican que un valor de 0,1 sería un tanto moderado, y equivalente a un valor de 0,4 o 0,5 en una regresión normal. En este caso, el único constructo endógeno (tamaño del sector cooperativo) presenta un  $R^2$  de 0,69 que sin duda nos habla de un ajuste muy bueno. Es decir, el tamaño del sector cooperativo viene explicado principalmente por el capital social, el capital humano y el capital emprendedor existente en cada país; este último, con signo negativo. El sentido de la relación entre cada una de las variables latentes explicativas y la variable endógena viene determinado por el signo de cada uno de los coeficientes de regresión que son equivalentes a los coeficientes  $\beta$  de una regresión por mínimos cuadrados ordinaria. Todas las relaciones estructurales son significativas al 95%, como muestra la tabla 2.

**Tabla 3. Indicadores de validez y confianza**

	AVE	Fiabilidad Compuesta	$R^2$	Alfa de Cronbach	Comunalidades	Redundancia
Capital Emprendedor	0,608670	0,823061		0,690074	0,608670	
Capital Humano	0,823262	0,965074		0,958567	0,823262	
Capital Social	0,844950	0,915953		0,816992	0,844950	
Sector Cooperativo	0,840518	0,963372	0,695555	0,952682	0,840518	-0,075378

Los resultados obtenidos permiten validar el impacto del capital social, capital emprendedor y capital humano en el sector empresarial, en general, y en el de naturaleza colectiva, en particular, superando algunas de las limitaciones de estudios realizados sobre el sector. En efecto, si bien el impacto de los factores del crecimiento en la dimensión del movimiento cooperativo ha sido analizada por la literatura desde una perspectiva individual pero nunca conjunta. Además, la falta de disponibilidad de datos ha conducido a que los estudios estén centrados en cooperativas de un determinado sector o bien de un determinado territorio sin poder extraer conclusiones relevantes que pudieran ser consideradas en el diseño de estrategias para su desarrollo.

**Tabla 4. Matriz de cargas y cargas cruzadas**

	Capital Emprendedor	Capital Humano	Capital Social	Sector Cooperativo
CE1	0,380062	0,298487	0,596068	<b>0,913322</b>
CE2	0,538870	0,435396	0,866197	<b>0,858821</b>
CE3	0,382926	0,332504	0,614989	<b>0,887561</b>
CEE	0,592492	0,460367	<b>0,910280</b>	0,721771
CH1	0,391729	<b>0,898198</b>	0,437018	0,480106
CH2	0,254544	<b>0,948419</b>	0,417801	0,306813
CH3	0,462637	<b>0,900980</b>	0,437049	0,260771
CH4	0,312968	<b>0,700281</b>	0,206799	0,084356
CH5	0,380554	<b>0,989157</b>	0,453063	0,381959
CH6	0,360201	<b>0,976077</b>	0,427235	0,416561
ES1	0,421968	0,366814	0,821883	<b>0,959963</b>
ES18	0,568913	0,381819	<b>0,928058</b>	0,802310
NE	<b>0,738150</b>	0,335786	0,626387	0,443668
TEAIDO	<b>0,839246</b>	0,349532	0,427048	0,350139
TEAND	<b>0,759481</b>	0,200288	0,348642	0,272265

Si analizamos de forma concreta cada uno de los factores, el capital social y el capital humano tienen una influencia positiva. Con relación al primero, la revisión teórica permite afirmar que en el nivel micro las cooperativas son las organizaciones que más capital social generan y, al mismo tiempo, son las más dependientes del mismo para su funcionamiento. Esta dinámica interactúa y se retroalimenta con el contexto general lo que explicaría la importancia del capital social en la dimensión del sector cooperativo. Pero a pesar de los resultados, la complejidad conceptual del capital social plantea posturas diversas sobre la elección de las variables proxys. Ello da lugar a que sea la confianza, tanto interpersonal como institucional, la variable más empleada en los estudios para medir el capital social de una sociedad. En este sentido, sería recomendable ampliar las variables y, por tanto las fuentes, para reforzar la consistencia del constructo.

Por lo que hace referencia al capital humano, su impacto sobre la dimensión del sector cooperativo es positivo aunque reducido. Esta limitada influencia tiene su justificación en la falta de inclusión de contenidos educativos en los currículos de los niveles secundarios y terciarios. En efecto, en la mayoría de los países, los planes de estudios no incluyen ningún módulo sobre el modelo cooperativo centrándose únicamente en ofrecer la dinámica de las empresas capitalistas convencionales. Lógicamente no es sorprendente que los emprendedores raramente consideren la opción cooperativa incluso siendo la más apropiada para sus actividades (Commission of the European Communities, 2004, OIT, 2000).

El único factor que presenta una relación negativa es el capital emprendedor. Ello se justificaría en dos aspectos. El primero, confirmaría la corriente de pensamiento que afirma que las cooperativas son hijas de las crisis. El segundo, avalaría la necesidad de infraestructuras de apoyo específicas centradas en el impulso y en la generación de proyectos empresariales de naturaleza cooperativa. En un primer momento, estas estructuras funcionarían como incubadoras, facilitando todos los servicios que ello requiere, pudiendo apoyar técnicamente en la etapa de desarrollo aumentando de forma considerable la tasa de supervivencia de las cooperativas tal y como algunas experiencias han demostrado (Buendía Martínez, 2000).

Si bien el modelo explica de forma notable el tamaño del sector cooperativo, resulta necesario hacer una reflexión sobre algunos aspectos. En primer lugar, no se han contemplado en el modelo ni las interacciones entre los factores explicativos ni el impacto de la dimensión del movimiento cooperativo en los propios factores. La existencia de estas relaciones bidireccionales representa una limitación de la metodología utilizada dado que el modelo estructural debe ser recursivo, es decir, tiene que ser diseñado como una cadena causal (Götz, Liehr & Krafft, 2010: 700). Por ello, al no permitir bucles, es posible que algunas relaciones queden ocultas con un impacto en la explicación del modelo. En segundo lugar, para realizar el análisis empírico se han utilizado datos transversales lo que representa una restricción por la dinamicidad de los factores a lo que se añade que los años seleccionados se corresponden con los posteriores al estallido de la crisis económica. Por ello, un enfoque longitudinal sería recomendable para validar la evolución de las variables a través del tiempo. En tercer lugar, el estudio se ha realizado en el entorno europeo donde el grado de desarrollo económico de las diferentes economías es equiparable. Por ello, sería recomendable ampliar el número de países con niveles de desarrollo diferentes lo que nos permitiría probar la validez del modelo en cualquier contexto económico.

## 5.- Conclusiones

A la vista de la difícil situación por la que están pasando muchas economías occidentales, el fomento de la actividad emprendedora se ha identificado como una de las principales vías para conseguir retornar a la senda del crecimiento económico y de la creación de empleo. El empresariado colectivo se presenta como una fórmula viable para promover el desarrollo económico territorial al reducir las barreras a la actividad emprendedora, intensificando los procesos de innovación y adopción de conocimiento. Este hecho se reafirma como consecuencia de la mayor resistencia y flexibilidad que las cooperativas están mostrando ante la crisis.

El diseño de estrategias que ayuden al fomento de las cooperativas requiere el conocimiento de los factores que les afectan. Con esta finalidad se ha planteado este trabajo analizando los determinantes de la dimensión del sector cooperativo desde un enfoque macroeconómico utilizando como marco conceptual la teoría del crecimiento económico. Así, lejos de explicar la existencia de cooperativas con los típicos factores de carácter microeconómico, el estudio se ha centrado en las posibles relaciones entre el tamaño del sector y el capital social, el capital emprendedor y el capital humano.

El estudio empírico desarrollado permite concluir que la existencia de capital social en un entorno es extremadamente importante a la hora de entender los porqués en unos países la fórmula cooperativa prolifera más que en otros. Este conjunto de redes sociales permite que los individuos adquieran ventajas de pertenecer a una comunidad facilitándoles la adquisición de habilidades y recursos. Las cooperativas incorporan una mayor carga de capital social tanto por su configuración estructural como por el proceso de adscripción de los socios. Al mismo tiempo, la aplicación del principio de intercooperación les permite superar las limitaciones derivadas del tamaño facilitando la creación de redes empresariales que permiten ampliar su operativa local.

El capital humano y capital emprendedor son los factores que menor impacto tienen. En el primer caso, la educación de los individuos bajo los esquemas actuales ejerce una influencia mínima en la conformación de cooperativas; esto nos llevaría a considerar que la introducción de formación cooperativista en todos los niveles educativos podría tener un efecto positivo en la conformación de entidades. En el segundo caso, la relación negativa entre capital emprendedor y cooperativas confirma que los periodos de recesión son más propios que los de bonanza para su generación aunque este resultado ha de ser tomado con cautela consecuencia de haberse realizado un estudio de naturaleza transversal.

## Bibliografía

- ACS, Z., AUDRETSCH, D.B., BRAUNERHJELM, P. & CARLSSON, B. (2005): "Growth and entrepreneurship: an empirical assessment", Max Plank Institute of Economics, *Working Paper 3205*, Discussion Papers on Entrepreneurship, Growth and Public Policy, 31 pp.
- ACS, Z.J., BRAUNERHJELM, P., AUDRETSCH, D.B. & CARLSSON, B. (2009): "The knowledge spill over theory of entrepreneurship", *Small Business Economics*, 32(1), 15-30.
- ACS, Z. & PLUMMER, L.A. (2005): "Penetrating the 'knowledge filter' in regional economies", *The Annals of Regional Science*, 39(3), 439-456.

- ADAMS, F. & SURPIN, R. (1984): "Learning to Mind your Own Business. Education for the Democratic Workplace", Papers presented in National Employee Ownership and Participation Conference, Greensboro, United States.
- ARANDO, S., PENA, I. & VERHEUL, I. (2009): "Market entry of firms with different legal forms: an empirical test of the influence of institutional factors", *International Entrepreneurship and Management Journal*, 5(1), 77-95.
- AUDRETSCH, D.B. (2005): "The knowledge spill over theory of entrepreneurship". In: Vinig, G.T. & Van der Voort, R.C.W. (eds), *The emergence of entrepreneurial economics. Research on Technological Innovation, Management and Policy Vol. 9*, Emerald Group, Howard House, 37-54.
- AUDRESTCH, D.B., KEILBACH, M. & LEHMAN, E.E. (2006): *Entrepreneurship and economic growth*, Oxford University Press, Oxford.
- AUDRETSCH, D.B. & KEILBACH, M. (2004a): "Does entrepreneurship capital matter?", *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 28(5), 419-429.
- AUDRETSCH, D.B. & KEILBACH, M. (2004b): "Entrepreneurship and regional growth: An Evolutionary Interpretation", *Journal of Evolutionary Economics*, 14(5), 605-616.
- AUDRETSCH, D.B. & KEILBACH, M. (2004c): "Entrepreneurship Capital and Economic Performance", *Regional Studies*, 38(8), 949-959.
- AUDRETSCH, D.B. & KEILBACH, M. (2005): "Entrepreneurship capital and regional growth", *Regional Science*, 39(3), 457-469.
- AUDRETSCH, D.B. & MONSEN, E. (2008): "Entrepreneurship Capital: A Regional, Organizational, Team and Individual Phenomenon". In: R. Barrett & S. Mayson (Eds.), *International Handbook of HRM and Entrepreneurship*, Edward Elgar Publishing Ltd, Cheltenham, 47-69.
- BARCLAY, D., HIGGINS, C. & THOMPSON, R. (1995): "The Partial Least Squares (PLS) Approach to Causal Modelling: Personal Computer Adoption and Use as an Illustration", *Technology Studies*, 2(2), 285-309.
- BARR, A. (1998): "Enterprise Performance and the Functional Diversity of Social Capital", University of Oxford, Institute of Economics and Statistics, *Working Papers 98-1*.
- BAUER, C.M., GUZMAN, C. & SANTOS, F.J. (2012): "Social capital as distinctive feature of Social Economy firms", *International Entrepreneurship Management Journal*, 8(4), 437-448.
- BECKER, G.S. (1964): *Human Capital*, University of Chicago Press, Chicago.
- BELTRÁN TAPIA, F.J. (2012): "Commons, social capital, and the emergence of agricultural cooperatives in early twentieth century in Spain", *European Review of Economic History*, 16(4), 511-528.
- BEN-NER, A. (1987): "Producer cooperatives: Why do they exist in capitalists economies?". En: Powell, W. (ed.) *The Nonprofit Sector: A Research Handbook*, Yale University Press, New Haven, 7-31.

- BEN-NER, A. (1988): "Comparative empirical observations on worker-owned and capitalist firms", *International Journal of Industrial Organization*, 6, 7-31.
- BEUGELSDIJK, S. & VAN SCHAİK, T. (2005): "Differences in social capital between 54 Western European regions", *Regional Studies*, 38(8), 1053-1064.
- BEUGELSDIJK, S. & NOORDERHAVEN, N. (2004): "Entrepreneurial attitude and economic growth: A cross-section of 54 regions", *Annals of Regional Science*, 38, 199-218.
- BIRCHALL, J. & KETILSON, L.H. (2009): *Resilience of the cooperative business model in time of crisis*, International Labour Office, Geneva.
- BJØRNSKOV, C. & FOS, N.J. (2008): "Economic freedom and entrepreneurial activity: some cross-country evidence", *Public Choice*, 134, 307-328.
- BONTE, W., HEBLICH, S. & JAROSCH, M. (2008): "Concept and measurement of regional entrepreneurship capital", IAREG, University of Barcelona, Working Paper WP3/01, 21 pp.
- BOSMA, N. *et al.* (2008): *Global Entrepreneurship Monitor: 2008 Executive Report*, London Business School, London.
- BUENDÍA MARTÍNEZ, I. (1999a): *La integración comercial de las sociedades cooperativas*, Consejo Económico y Social, Madrid.
- BUENDÍA MARTÍNEZ, I. (1999b). Le développement local coopératif à travers la formation des réseaux. IRECUS, Université de Sherbrooke. *Documents et Conférences, Doc. 99-04*, Juillet, 21 p.
- BUENDÍA MARTÍNEZ, I. (2000). "Las cooperativas: agentes de desarrollo en los ámbitos locales". En: *Cuestiones de Economía Social*, Instituto de Derecho Cooperativo y Economía Social de la Universidad del País Vasco y Marcial Pons, Ediciones Jurídicas y Sociales, Barcelona, pp. 45-70.
- BURRESS, M.J. & COOK, M.L. (2009): "A Primer on Collective Entrepreneurship: A Preliminary Taxonomy", University of Missouri, Department of Agricultural Economics, Working Paper AEWP 2009-4, 32 pp.
- CASTAÑO, M.S. & CARRASCO, I. (2005): "Social Capital and Economic Growth: The Competitive Advantage". In: Bahmani-Oskoe, M. & Galindo, M.A. *Next Economic Growth: New Factors and New Perspectives*, Nova Press, New York, 121-136.
- CARRASCO, I. & CASTAÑO, M.S. (2008): "El emprendedor schumpeteriano y el contexto social", *Información Comercial Española*, 845, 121-134.
- CARRASCO, I. & CASTAÑO, M.S. (2009): "Social capital, entrepreneurial capital and economic growth", In: Elling, L.R. (ed.), *Social Development*, Nova Publishers, New York, 185-200.
- CHAVES, R. (2012): "Las políticas públicas y las cooperativas", *Ekonomiaz, Revista Vasca de Economía*, 79, 168-199.

- CHIN, W.W. (2010): "How to Write Up and Report PLS Analyses". In: V. Esposito Vinzi, W.W. Chin, J. Henseler & H. Wang. (eds.), *Handbook of Partial Least Squares. Concepts, Methods and Applications*. Springer, Berlin, 655-690.
- CHLOUPKOVA, J., SVENDSEN, G.L.H. & SVENDSEN, G.T. (2003): "Building and destroying social capital: the case of cooperative movement in Denmark and Poland", *Agriculture and Human Values*, 20, 241-252.
- COLEMAN, J.S. (1990): *Foundations of Social Theory*, Harvard University Press, Cambridge.
- COMISIÓN EUROPEA (2012): "Aplicación del pacto por el crecimiento y el empleo", Informe dirigido al Consejo Europeo, 18 y 19 de octubre 2012. Disponible en: [http://ec.europa.eu/europe2020/pdf/growth\\_report\\_es.pdf](http://ec.europa.eu/europe2020/pdf/growth_report_es.pdf)
- COMMISSION OF THE EUROPEAN COMMUNITIES (2004): "Communication from the Commission to the Council and the European Parliament, the European Economic and Social Committee and the Committee of Regions. On the promotion of co-operative societies in Europe", COM(2004)18, February 23<sup>rd</sup>. Disponible en: [http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/files/craft/social\\_economy/doc/coop-communication-en\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/files/craft/social_economy/doc/coop-communication-en_en.pdf)
- COOPERATIVES EUROPE (2010): *European Co-operatives Key Statistics 2009*, Cooperatives Europe, Brussels.
- COQUE MARTÍNEZ, J., LÓPEZ MIELGO, N. & LOREDO FERNÁNDEZ, E. (2012): "Recuperación de empresas por sus trabajadores en contextos de crisis: ¿qué podemos aprender de experiencias pasadas?", *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 76, 97-126.
- CORREANI, L., DI DIO, F. & GAROFALO, G. (2009): "Growth and social capital: an evolutionary model", University Library of Munich, *MPRA Paper 17043*, 20 pp.
- DAVIS, P. (2004): *Human Resource Management in Co-operatives, Theory, Process and Practice*, ILO, Geneva.
- DÍAZ BRETONES, F. & JAIMEZ ROMAN, M. (2009): "¿Existe una cultura cooperativa organizacional en trabajadores cooperativistas y no cooperativistas?", *REVESCO, Revista de Estudios Cooperativos*, 97, 44-57.
- DÍAZ CASERO, J.C. *et al.* (2013): "Institutional variables, entrepreneurial activity and economic development", *Management Decision*, 51(2), 281-305.
- DIJKSTRA, T.K. (2010): "Latent Variables and Indices: Herman Wold's Basic Design and Partial Least Squares". In: Esposito Vinzi, V.; Chin, W.W.; Henseler, J. & Wang, H., *Handbook of Partial Least Squares. Concepts, Methods and Applications*. Springer, Berlin, 23-46.

- EUROPEAN COMMISSION (2013): "Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions. Entrepreneurship 2020 Action Plan. Reigniting the entrepreneurial spirit in Europe", COM (2012) 795 final. Disponible en: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2012:0795:FIN:EN:PDF>
- FORNELL, C. & LARCKER, D.F. (1981): "Evaluating Structural Equation Models with Unobservable Variables and Measurement Error", *Journal of Marketing Research*, 18(1), 39-50.
- GALINDO, M.A., GUZMÁN, J. & RIBEIRO, D. (Eds.) (2009): *Entrepreneurship and business. A regional perspective*, Springer, Berlin.
- GALINDO, M.A., MENDEZ, M.T. & ALFARO, J.L. (2010): "Entrepreneurship, income distribution and economic growth", *International Entrepreneurship and Management Journal*, 6(2), 131-141.
- GITTELL, R. & VIDAL, A. (1998): *Community Organizing: Building Social Capital as a Development Strategy*, Sage Publications, Newbury Park.
- GÓMEZ-LIMÓN, J.A., VERA-TOSCANO, E. & GARRIDO-FERNÁNDEZ, F.E. (2012): "Farmers' contribution to agricultural social capital: evidence from southern Spain", Instituto de Estudios Avanzados, *Documentos de Trabajo*, octubre, 31 pp.
- GOTZ, O., LIEHR-GOBBER, K. & KRAFFT, M. (2010): "Evaluation of Structural Equation Models Using the Partial Least Squares (PLS) Approach". In V. Esposito Vinzi, W.W. Chin, J. Henseler & H. Wang (eds.), *Handbook of Partial Least Squares. Concepts, Methods and Applications*, Springer, Berlin, 691-711.
- HAIR, J., ANDERSON, R., TATHAM, R. & BLACK, W. (1998): *Multivariate Data Analysis*, Prentice Hall International, Upper Saddle River.
- HAIR, J.F., BLACK, B., BABIN, B., ANDERSON, R.E. & TATHAM, R.L. (2006): *Multivariate Data Analysis*, Pearson, Upper Saddle River.
- HALARY, I. (2006): "Co-operatives in globalization: The advantages of networking", *Advantages in the Economic Analysis of Participatory and Labour-managed firms*, 9, 237-264.
- HENRIKSEN, I. & O'ROURKE, K.H. (2005): "Incentives, technology and the shift to year-round dairying in late nineteenth-century Denmark", *Economic History Review*, 58(3), 520-554.
- HENRY, H. (2009): "Cooperatives, Crisis, Cooperative Law", *Conference at the Expert Group Meeting, Department of Economic and Social Affairs of the United Nations*, New York.
- HOLCOMBE, R. (1998): "Entrepreneurship and Economic Growth", *Quarterly Review of Austrian Economics*, 1(2), 45-62.
- JAKOBSEN, G. (1995): "When Education for Cooperation Leads to Development in Cooperatives: A Study of Educational Processes", *Journal of Rural Cooperation*, 23(2), 119-150.

- JONES, D.C. & KALMI, P. (2009): "Trust, inequality and the size of the co-operative sector: cross-country evidence", *Annals of Public and Cooperative Economics*, 80(2), 165-195.
- KNACK, S. & KEEFER, P. (1997): "Does social capital have an economic payoff? A cross-country investigation", *The Quarterly Journal of Economics*, 112(4), 1251-1288.
- KOZEL, V. & PARKER, V. (2000): "Integrated Approaches to Poverty Assessment in India". In: Bamberger M. (ed.), *Integrating Quantitative and Qualitative Research in Development Projects*, World Bank, Washington, D.C., 59-68.
- LEVESQUE, B. (2002): "Entrepreneurship collectif et économie sociale: entreprendre autrement", Alliance de recherche universités-communautés en économie sociale (ARUC-ÉS) et Réseau québécois de recherche partenariale (RQRP) en économie sociale, *Cahier de Recherche I-02-2002*, 35 pp.
- LIN, N. (2003). *Social Capital*, Cambridge University Press, Cambridge.
- MALO, M.C. & TREMBLAY, B. (2004): "Coopératives financières et solidarités", *Finance et Bien Commun*, 20, 66-73.
- MINNITI, M. (2012): "El emprendimiento y el crecimiento económico de las Naciones", *Economía Industrial*, 383, 23-30.
- MONZÓN CAMPOS, J.L. & CHAVES ÁVILA, R. (2012): *La Economía Social en la Unión Europea*, Comité Económico y Social Europeo, Bruselas.
- MUELLER, P. (2007): "Exploiting Entrepreneurial Opportunities: The Impact of Entrepreneurship on Growth", *Small Business Economics*, 28(4), 355-362.
- NARAYAN, D. (1999): "Bonds and Bridges: Social Capital and Poverty", World Bank, *Policy Research Working Paper*, N° 2167.
- NILSSON, J., SVENDSEN, G.L.H. & SVENDSEN, G.T. (2012): "Are large and complex agricultural cooperatives losing their social capital", *Agribusiness. An International Journal*, 28(2), 187-204.
- NUNEZ, M. & MOYANO, J. (2004): "Ownership Structure of Cooperatives as an Environmental Buffer", *Journal of Management Studies*, 41(7), 1131-1152.
- OECD (2011a): *Society at a Glance 2011: OECD Social Indicators*, OECD Publishing. doi: 10.1787/soc\_glance-2011-en
- OECD (2011b): *Education at a Glance 2011: OECD Indicators*, OECD Publishing. <http://dx.doi.org/10.1787/eag-2011-en>
- OLE BORGES, S. (2001): "Identification as a trust-generating mechanism in cooperatives", *Annals of Public and Cooperative Economics*, 72(2), 209-228.
- ORGANIZACIÓN INTERNACIONAL DE TRABAJO (2001): *Promoción de cooperativas*, OIT, Ginebra.
- O'ROURKE, K.H. (2007): "Culture, conflict and cooperation: Irish dairying before the Great War", *The Economic Journal*, 117, 1357-1379.

- PEROTIN, V. (2006): "Entry, exit, and the business cycle: Are cooperatives different?" *Journal of Comparative Economics*, 34(2), 295-316.
- POIRIER, C. (1996): "Coopératives de développement regional". Dans: Y. Gasse, M.A.K. Bertrand, *L'entrepreneuriat coopératif. Une perspective de développement*, Fisher Presses Inc. et Centre d'entrepreneuriat et de PME, Québec, 95-102.
- PORTER, M. (1990): *The competitive advantage of nations*, Macmillan, London.
- PUTNAM, R.D. (1993): *Making Democracy Work. Civic traditions in modern Italy*, Princeton University Press, Princeton.
- PUTNAM, R. (2002): *Solo en la bolera*, Galaxia Gutenberg, Barcelona.
- PUTNAM, R.D. & GOSS, K.A. (2003): "Introducción". En: Putnam, R.D (ed.), *El declive del capital social*, Galaxia Gutenberg, Barcelona, 7-34.
- RINGLE, C.M., SARSTEDT, M. & MOOI, E.A. (2010): "Response-Based Segmentation Using Finite Mixture Partial Least Squares: Theoretical Foundations and an Application to American Customer Satisfaction Index Data", *Annals of Information Systems*, 8, 19-49.
- ROELANDS, B., DOUGAN, D., EUM, H. & TERRASI, E. (2012): *The resilience of the cooperative model. How worker cooperatives, social cooperatives and other worker-owner enterprises respond to the crisis and its consequences*, CECOP-CICOPA Europe, Brussels.
- ROMER, P. (1986): "Increasing returns and long-run growth", *The Journal of Political Economy*, 95(5), 1002-1037.
- ROMER, P. (1990): "Endogenous Technological Change", *The Journal of Political Economy*, 98(5), 71-102.
- SCHOONHOVEN, C.B. & ROMANELLI, E. (Eds.) (2001): *The Entrepreneurship Dynamic: Origins of Entrepreneurship and the Evolution of Industries*, Stanford University Press, Stanford.
- SCHUMPETER, J. (1934): *The Theory of Economic Development*, Harvard University Press, Cambridge.
- SCHWAB, K. & BRENDE, B. (2012): *The Europe 2020 competitiveness report: building a more competitive Europe 2012 Edition*, World Economic Forum, Geneva.
- SEGUÍ MAS, E. (2007): "Las singularidades del capital humano de las cooperativas como elementos caracterizadores de su capital intelectual", *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 57, 93-115.
- SIEDENBERG, J.M. (1998): "Incorporating cooperative education into human capital theory: a solution to the student benefit dilemma", *Journal of Cooperative Education*, 25(1), 8-15.
- STABER, U. (1993): "Worker cooperatives and the business cycle. Are cooperatives the answer to unemployment?", *American Journal of Economics and Sociology*, 52(2), 129-143.

- SVENDSEN, G.L.H. & SVENDSEN, G.T. (2004): *The creation and destruction of social capital*, Edward Elgar, Cheltenham.
- TOMAS MARWICK & ASSOCIATES (1998): *Cadre de développement coopératif*, Report presented to Secrétariat aux Coopératives of Canada Government, juin, 27 p.
- TIELMAN, K. (2012): "Measuring social capital accumulation in rural development", *Journal of Rural Studies*, 28, 458-465.
- THE WORLD BANK & THE INTERNATIONAL FINANCE CORPORATION (2010): *Doing business 2011. Making a difference for entrepreneurs*, The International Bank for Reconstruction and Development & The World Bank, Washington.
- TRAVAGLINI, C. (2012): "The generation and re-generation of social capital and enterprises in multi-stakeholders social cooperative enterprises a system dynamic approach", *Revista de Administração*, 47(3), 436-445.
- UNGER, J.M., RAUCH, A., FRESE, M. & ROSENBUSCH, N. (2011): "Human capital and entrepreneurial success: A meta-analytical review", *Journal of Business Venturing*, 26, 341-358.
- VALENTINOV, V. (2004): "Toward a social capital theory of cooperative organization", *Journal of Cooperative Studies*, 37(3), 5-20.
- VAN DER KUIP, I. & VERHEUL, I. (2004): "Early development of entrepreneurial qualities: the role of initial education", *International Journal of Entrepreneurship Education*, 2(2), 203-226.
- VERHEUL, I. *et al.* (2002): "An eclectic theory of entrepreneurship: Policies, institutions and culture". In: Audretsch, D.B., Turik, A.R, Verheul, I. & Wennekers, S. (eds.) *Entrepreneurship: Determinants and policy in a European-US comparison*, Kluwer, Dordrecht, 11-81.
- WENNEKERS, S. & TURIK, A. R. (1999): "Linking entrepreneurship and economic growth", *Small Business Economics*, 13(1), 27-55.
- WILSON, L.J. & CHIVERALLS, K.R. (2004): "Labor and social capital disengaging from social justice?", Paper presented to the *Australasian Political Studies Association Conference*, Adelaide (29 September-1 October).
- WOODHOUSE, A. (2006): "Social capital and economic development in regional Australia: a case study", *Journal of Rural Studies*, 22(1), 83-94.
- WOOLCOCK, M. (1998): "Social capital and economic development: toward a theoretical synthesis and policy framework", *Theory and Society*, 27(2), 151-208.
- WOOLCOCK, M. & NARAYAN, D. (2000): "Social capital: implications for development theory, research and policy", *World Bank Research Observer*, 15(2), 225-249.
- WORMS, J.P. (2003): "Viejos y nuevos vínculos en Francia". En: Putnam, R.D (ed.), *El declive del capital social*, Galaxia Gutenberg, Barcelona, 273-344.