

«Aproximación a la economía social en Euskal Herria. Presente y retos de futuro»

Este trabajo aborda la situación actual, problemática y retos de las empresas de economía social de la Comunidad Autónoma del País Vasco y Navarra. El objeto del estudio no es la Economía Social en su más amplio sentido, sino que se limita a las Sociedades Anónimas Laborales y a las Cooperativas de Trabajo Asociado, entre las que Mondragón Corporación Cooperativa (MCC), con una facturación cercana al medio billón de pesetas y 26.000 empleos, ocupa un lugar de primera magnitud.

Artikulu honek Euskal Autonomi Elkarteko eta Nafarroako gizarte ekonomiako enpresen oraingo egoera, arazoak eta erronkak aztertzen ditu. Ikerketaren helburua ez da Gizarte Ekonomia zentzu zabalenean eta Lan Elkartean Anonimoetara eta Kooperatibetara mugatzen da. Azken hauen artean, Mondragón Corporación Cooperativak (MCC) lehentasunezko tokia betetzen du, bilioi erdi bat pezetara hurbiltzen den fakturazioa eta 26.000 lanpostu dituelarik.

This paper is about the current situation, problems and challenges in social economy corporations within the Autonomous Community of the Basque Country and Navarre. The object of this analysis is not Social Economy in its wider sense —it is a study of Sociedades Anónimas Laborales (Workers Incorporated) and Associated Labour Cooperatives, one of the most important of which is the Mondragón Cooperative Corporation, with a turnover which exceeds half a billion pesetas and a workforce of 26,000.

1. Introducción
 2. Mondragón Corporación Cooperativa (MCC)
 3. Las Sociedades Anónimas Laborales
 4. Otras empresas de economía social
 5. Retos de futuro
- Bibliografía**

Palabras clave: Economía social, cooperativas, sociedades anónimas laborales, Grupo Mondragón.
Nº de clasificación JEL: J54, L31, P13.

1. INTRODUCCIÓN

Con el título de «Aproximación a la Economía Social en Euskal Herria» hemos elaborado un trabajo de investigación sobre el que tenemos que hacer varias precisiones:

- El objeto del trabajo realizado no es la Economía Social en su más amplio sentido, sino las empresas de trabajo asociado en su sentido más estricto. Dicho de otra manera, el objeto de investigación se limita a las Sociedades Anónimas Laborales y a las Cooperativas de Trabajo Asociado en Euskal Herria.
- El ámbito territorial del estudio realizado abarca el conjunto de las dos Comunidades Autónomas fundamentales en el interior de Euskal Herria: La Comunidad Autónoma del País Vasco, y la Comunidad Foral de Navarra.

No ha sido tratada aquí la incipiente experiencia cooperativa de Iparralde (País Vasco continental), aunque consideramos que en gran medida la problemática de esta experiencia puede ser homologada con lo aquí tratado en el epígrafe de «Otras Empresas de Economía Social».

- La investigación realizada ha sido parcialmente el fruto de una labor de campo en el que consideramos menester remarcar la cordial aportación de Javier Abad Conde, del Departamento Jurídico de ASLE, de José Manuel Amigot Gracia, presidente de ANEL, y de Adrián Celaya del Departamento Jurídico de MCC.

Hemos abordado de esta manera la situación actual, problemática y retos planteados a las empresas de economía social de Euskal Herria, subdividiendo el trabajo en cuatro apartados: Mondragón

Corporación Cooperativa (MCC); Las Sociedades Anónimas Laborales; Otras empresas de Economía Social y Retos de futuro.

2. MONDRAGON CORPORACIÓN COOPERATIVA (MCC)

Las Cooperativas de Mondragón han despertado muchas expectativas entre los estudiosos de la autogestión económica. En este sentido, el cooperativismo vasco se ha identificado con el Grupo de Mondragón, no en vano es el grupo industrial más importante del País Vasco. Sin embargo, esta experiencia es sólo una parte del conjunto del cooperativismo vasco, tal como se verá en este trabajo.

En este breve apartado, se pretende analizar y reflexionar sobre algunos problemas que tiene el Grupo de Mondragón, ahora denominado Mondragón Corporación Cooperativa (MCC).

2.1. La evolución del grupo

Tal como señalan los principios cooperativos, las cooperativas deben buscar alianzas con el fin de hacer frente a las adversidades naturales, sociales y políticas. De alguna manera, las cooperativas deben coordinar sus energías si quieren sobrevivir en la sociedad actual, donde los estados capitalistas y las firmas multinacionales controlan casi toda la actividad humana, incluida, por supuesto, la económica.

Durante los años sesenta, las cooperativas industriales creadas en el área de Mondragón se desarrollaron dentro de un contexto económico muy protegido y favorable. Más tarde, a partir de 1973, estas cooperativas, con el soporte de la Caja Laboral Popular (CLP), Lagun-Aro, Ikerlan, etc., pudieron mantener un crecimiento sostenido,

aunque empezaron a sentir las consecuencias de la grave crisis que afectaba a toda la economía estatal.

El Grupo de Mondragón (GM) comenzó a tener altibajos cuando la economía española, incluida la vasca, entró en fase depresiva y consecuentemente el GM también empezó a sufrir los efectos de esta crisis. Los principales sectores tuvieron que ser reestructurados y lo mismo ocurrió con la cooperativa industrial más importante: FAGOR. Durante este tiempo, muchas empresas fueron a la quiebra y otras muchas tuvieron que cerrar. De este modo, apareció el desempleo, fenómeno prácticamente desconocido desde la Guerra Civil en el País Vasco. Sin embargo, el GM pudo sobrevivir con todos estos avatares. El GM reaccionó debidamente y fue capaz de reorganizarse para hacer frente a la crisis económica. Para ello, el grupo se reorganizó en dos subgrupos: el Grupo Industrial y los Grupos Comarcales.

El Grupo Industrial fue creado asociando a las cooperativas del entorno de FAGOR, la cooperativa líder del GM; el Grupo Industrial, a su vez, estaba dividido en varios subsectores. Cabe destacar que el grupo FAGOR estaba dirigido por la Asamblea General y el Consejo Rector; las cooperativas individuales integradas en este grupo que tenían pérdidas eran protegidas y ayudadas con los beneficios del conjunto del Grupo Industrial; lo mismo ocurría con los excedentes laborales los cuales eran absorbidos por otras cooperativas del Grupo. Es decir, que se establecieron vínculos de solidaridad entre las cooperativas pertenecientes al Grupo Industrial.

Los Grupos Comarcales eran menos homogéneos que el Grupo Industrial. En su mayoría eran cooperativas localizadas en torno a los valles y se organizaban en forma de federación, es decir, que eran una especie de cooperativas de segundo grado, con todos los órganos

requeridos por este tipo de cooperativas de segundo nivel cuyos miembros eran elegidos indirectamente. Estos Grupos Comarcales compartían ciertos servicios comunes; tenían un fondo de solidaridad con el fin de proteger a las cooperativas más débiles; también absorbían los excedentes laborales, siempre que hubiera condiciones para ello.

De esta forma se organizaron las cooperativas pertenecientes al Grupo de Mondragón, y así hicieron frente a los retos que se les presentaron en la década de los ochenta, incluida la integración de nuestra economía en la Comunidad Europea.

Una vez iniciado el proceso de integración en la CE, la mayoría de las cooperativas industriales obtuvieron buenos resultados, y así lo constatan los datos del período 1987 - 1990. Desarrollaron plenamente su actividad hasta que se hicieron notar las consecuencias de la crisis económica de principios de los años noventa, y como consecuencia descendiera la tasa de crecimiento. La actividad del conjunto del Grupo de Mondragón decreció por las siguientes razones: 1) la crisis económica generalizada; 2) por la política monetarista llevada a cabo por el gobierno central que mantuvo a la peseta sobre-valorada y 3) la situación se agravó por el Plan de Convergencia contemplado en el Tratado de Maastricht.

Durante esta época de recesión, sin embargo, las cooperativas de distribución fueron las más dinámicas, puesto que entre 1987 y 1992 el Grupo de Distribución creó 1.800 puestos de trabajo. Este grupo, liderado por Eroski, también se expandió fuera del territorio del País Vasco penetrando, mediante alianzas estratégicas, en el resto del Estado español y en Francia, donde se construyeron varios hipermercados.

También el grupo financiero, liderado por Caja Laboral Popular (CLP) y Lagun-Aro (LA), desarrolló, con éxito, su actividad financiera, incluyendo la creación de nuevos puestos de trabajo, aunque la economía, en general, tuviera problemas. El Grupo Financiero, como la mayoría de los negocios bancarios, obtuvo resultados satisfactorios. Para confirmar esta opinión Lankide (Trabajo y Unión: la revista del Grupo) sintetiza el balance real de 1992 diciendo que «fue un brillante ejercicio», porque los beneficios (excedentes netos en terminología de las cooperativas) alcanzaron la cifra de 8.623 millones de pesetas, con un incremento respecto al año anterior de un 7%. Su «índice de eficiencia» pasó del 43,49 % al 44,85 %.

En su conjunto, el Grupo de Mondragón permaneció estable entre 1990 y 1992. El Grupo no pudo crear nuevos puestos de trabajo en las cooperativas industriales, incluso estas cooperativas perdieron empleo neto, lo cual fue compensado por otros sectores del GM. La demanda interior y exterior se redujo y esto afectó negativamente a la producción, incluida la industrial del GM.

La ralentización del GM también estaba motivada por la inadecuación del marco legal de las cooperativas. Por ello, valiéndose de las plenas competencias reconocidas en el Estatuto de Autonomía de la Comunidad Autónoma del País Vasco de 1979, en 1993 el Parlamento Vasco aprobó la nueva Ley de Cooperativas de Euskadi (Ley 4/1993 de 24 de junio). Esta Ley se ajusta a las necesidades del GM o MCC, además posibilita a las cooperativas emitir «Participaciones Especiales», obligaciones y otras formas de financiación. En consecuencia, MCC va a disponer de nuevos instrumentos de financiación para llevar a cabo el proceso expansionista de MCC.

2.2. La reestructuración del Grupo de Mondragón (MCC)

El Tercer Congreso del Grupo de Mondragón celebrado en 1991 aprobó el marco normativo básico para todas las cooperativas del grupo. Cada cooperativa tenía suficiente autonomía para integrar y convertirse en miembro de MCC. El año siguiente, en 1992, MCC comenzó a funcionar en el marco de unas normas más rígidas que las anteriores. Las cooperativas individuales pierden autonomía en su funcionamiento, si se compara con las condiciones exigidas anteriormente por el Contrato de Asociación con la CLP. A este respecto hay que señalar que algunas cooperativas se desvincularon de MCC en 1993.

Las ideas centrales de la nueva organización son las siguientes: 1) Unificación de la política estructural de MCC; 2) emprender nuevos proyectos industriales que no eran afrontados anteriormente y 3) coordinar los diferentes fondos creados en MCC.

En 1992, MCC fue organizada en tres grandes grupos: Financiero, Distribución e Industrial. A su vez, todas las cooperativas que ahora integran MCC pertenecen a 9 Divisiones y, en cada División, se integran las Agrupaciones Sectoriales, las cuales están constituidas por varias Cooperativas de primer grado. La Agrupación está basada en el mismo o similar producto-mercado.

En la actualidad MCC factura cerca del medio billón de pesetas anuales y da empleo a unos 26 mil trabajadores, de los cuales alrededor de 21 mil son socios cooperativistas del grupo que, a su vez, lo podemos desglosar en:

a) Grupo Financiero

Como hemos señalado anteriormente, el Grupo Financiero está compuesto por CLP y LA. La Caja Laboral Popular es la

institución de crédito cooperativo más importante del Estado español. Incluso en el País Vasco es una de las instituciones bancarias más importantes, aunque tenga que competir dentro del sistema bancario con BBV y las poderosas Cajas de Ahorro. Por otro lado, hay que señalar que CLP ocupa una de las primeras posiciones en el ranking de productividad del negocio bancario en todo el mundo, a pesar de su pequeña dimensión.

A pesar de la fuerte reestructuración de la banca, CLP ha sabido consolidar, incluso expandir, su cuota de mercado. De esta forma, esta cooperativa de crédito, a nuestro juicio, podría seguir desarrollando su actividad con éxito, a la vez que siga siendo soporte financiero de los grupos industrial y distribuidor de MCC, pero le convendría diversificar su actividad hacia otros horizontes. También CLP participa en los fondos de solidaridad del grupo, pero sus aportaciones pierden entidad si comparamos con la importancia que tenían en los años setenta.

Lagun-Aro es la entidad previsora de MCC. Los socios cooperativistas pagan sus cuotas en función de los anticipos laborales. Los fondos así recaudados son gestionados por esta entidad y con los mismos hace frente a prestaciones transitorias (Asistencia sanitaria, Incapacidad Laboral Transitoria, Desempleo, etc.) y a las prestaciones vitalicias (jubilación, viudedad, etc.). Además, LA ha desarrollado otras líneas de previsión, como son los seguros de vida, seguros de coches, incendios, etc.

Actualmente LA participa en «joint-ventures» con otras compañías con el fin de mantener, y si es posible aumentar, su cuota de mercado de seguros en la Unión Europea. También participa en otras muchas actividades financieras de carácter societario capitalista. De esta forma, aunque las empresas financieras matrices

pertenezcan al mundo de las cooperativas, las que se van desarrollando por debajo, las filiales, tienen entidad capitalista, aunque, en última instancia, sean los cooperativistas los que tienen las riendas de estas sociedades por acciones.

b) El Grupo Industrial

El Grupo Industrial está dividido en siete Divisiones de acuerdo con la homogeneidad que da el producto-mercado, independientemente de los antiguos grupos comarcales. Debajo de estas divisiones tenemos a las Asociaciones de cooperativas, las cuales tienen una estrategia de desarrollo común así como un catálogo similar. También pueden desarrollar proyectos comunes. El líder de estas divisiones es FAGOR, la cooperativa más conocida del grupo industrial; esta cooperativa está en período de expansión, después de atravesar algunos problemas en su estrategia desarrollista.

FAGOR produce diferentes bienes: electrodomésticos, equipamiento industrial, frigoríficos industriales, muebles, componentes electrónicos, componentes de automóvil, etc. Los productos más conocidos son los electrodomésticos.

Es de destacar que FAGOR es la compañía de electrodomésticos más importante del Estado español. Sin embargo, en el mercado de la Unión Europea esta cooperativa debe competir con grandes multinacionales como son Electrolux, Bosch-Siemens, etc. Por ello, si FAGOR quiere seguir manteniendo su cuota de mercado, tendrá que materializar alianzas estratégicas con multinacionales, japonesas o norteamericanas, interesadas en penetrar en el mercado comunitario, además de adquirir tecnología adecuada con el fin de competir en mejores condiciones con las empresas citadas.

Si comparamos las cifras de su grupo con las que tienen las empresas multinacionales de su ámbito podemos observar que las diferencias son notables (Cuadro n.º1).

Por último, decir que FAGOR, por medio de empresas instrumentales o directamente, participa en sociedades anónimas, controlando la mayoría del capital. En este sentido, son notorios los casos de participación en Luzuriaga, S.A. con mayoría absoluta y Fabrelec de Basauri, empresa ésta que, por decisión de sus trabajadores, se ha convertido en cooperativa. Esta expansión del grupo FAGOR continúa materializándose con nuevos proyectos como la construcción de una nueva planta de frigoríficos en Marruecos y otra de cocinas y calentadores en Egipto, y es probable que ese radio de acción se extienda a la India, para así tener más fácil acceso a los mercados asiáticos. Es decir, hay una política expansionista del grupo, la cual se ha beneficiado de la coyuntura favorable de los dos últimos años.

c) El Grupo de Distribución

El Grupo de Distribución incluye a Eroski, que es una de las cooperativas líder de MCC. Eroski ha construido varios hipermercados en el País Vasco compitiendo con poderosas firmas como Mamut, Pryca, etc. del sector. Para 1993 se proyectaba construir siete hipermercados en el Estado español y veinte más entre 1993 y 1996. Sin duda alguna, en la actualidad, Eroski es la cooperativa más dinámica de MCC.

Fuera del País Vasco, Eroski participa en «joint-ventures» en España con Consum, una cooperativa valenciana, y en Francia con la firma Promedes. Con esta última ha puesto en marcha dos hipermercados en el estado francés, creando 800 puestos de trabajo.

Cuadro n.º 1 **Datos comparativos (1993)**

	Electrolux	Bosch-Siemens	MCC
Empleos	150.892	174.748	23.000
Ventas	1,5 billones de pesetas	2 billones de pesetas	0,4 billones de pesetas
Subsector	Electrodomésticos Equipamiento ind.	Electrodomésticos Equipamiento ind.	Electrodomésticos Componentes electrónicos

Fuente: Lankide. Febrero de 1993.

Es evidente que esta cooperativa está en proceso de internacionalización cuyo centro de operaciones está localizado en el País Vasco, pero sus negocios superan este marco. Sin embargo, las empresas de nueva creación no mantienen los principios establecidos por la Alianza Cooperativa Internacional, puesto que las nuevas empresas responden al carácter capitalista y no a empresas autogestionadas.

El Grupo de Distribución tuvo en 1992 un volumen de ventas de 192 mil millones de pesetas e invirtió 6.870 millones de pesetas. Además, daba empleo a 6.819 trabajadores, entre cooperativistas y trabajadores contratados. Las previsiones indican que el volumen de ventas del subgrupo de distribución crecerá lo mismo que los puestos de trabajo.

2.3. Los órganos de decisión

El capitalismo tiende a centralizarse tal como predijo Marx en el siglo pasado. Esta tendencia es una evidencia empírica en las empresas capitalistas y algo similar

podemos decir de las empresas cooperativas de Mondragón.

MCC ha seguido la tendencia prevista por Marx¹ en sus teorías sobre el desarrollo de las empresas capitalistas, al igual que lo han hecho otros grupos industriales o financieros. Sin embargo, estos últimos disponen de un marco legal más acorde, para que se dé esa centralización, que el que tienen las cooperativas. Estas raramente se han beneficiado de estas leyes favorecedoras de la centralización, como ocurrió con la «reconversión de resultados» que creó problemas fiscales a las cooperativas beneficiadas por la política solidaria de los Grupos Comarcales. No obstante, hay que recordar que los principios cooperativos de la ACI animan a las cooperativas a constituir federaciones, aunque después, desde la fiscalidad, surjan problemas, como sucediera con dichos Grupos.

¹ Marx, K., pág. 528 y siguientes, explica algo esta evolución, pero dice que no es un objetivo el desarrollar la ley de centralización del capital. Otros autores marxistas como Lenin y P. Sweezy, se encargarán de desarrollar estas teorías que algunos denominan Leyes.

A pesar de ello, las cooperativas pertenecientes al GM han continuado su proceso centralizador. Al comienzo, en los años sesenta, las cooperativas individuales se asociaban a CLP en base al Contrato de Asociación, así como a LA. Estos acuerdos con la entidad financiera no suponían someterse a una autoridad jerárquica, aunque a CLP se le reconociera, por motivos obvios, su autoridad formal y real.

Más tarde, las cooperativas del grupo se organizaron en el Grupo Sectorial (FAGOR) y en Grupos Comarcales. Estas cooperativas de segundo grado crearon sus correspondientes órganos, lo que ya suponía un paso en la centralización de la toma de decisiones, aunque las cooperativas individuales todavía mantenían un elevado margen de autonomía.

En 1986, la integración de España en la CE supuso un fuerte golpe para toda la economía vasca, y las cooperativas del GM también tuvieron que tomar medidas para hacer frente a los nuevos retos.

En esta preocupante situación, MCC dio otro paso más en su consolidación, aunque ello supusiese una pérdida de autonomía de las cooperativas individuales. El grupo entero se reorganizó de arriba a abajo. Los órganos de decisión fueron centralizados y ahora las cooperativas pertenecientes al grupo están gobernadas por el Congreso de MCC, el Consejo General, el Consejo Permanente y otros órganos de inferior nivel.

El Congreso cooperativo elabora la normativa básica de MCC para el conjunto de todas las cooperativas del grupo. Este Congreso también diseña la política general de MCC, así como la política industrial, tecnológica, financiera y social de todo el grupo. Sin embargo, la ejecución día a día de estas políticas es

realizada por el Consejo General de MCC. La supervisión y el control de estas políticas corresponde al Consejo Permanente, el cual es elegido en el Congreso y es el órgano legal entre congresos.

Por debajo de estos órganos centrales están los órganos de las Divisiones a cuya cabeza figuran los Directores Generales que, a su vez, son miembros del Consejo 161 General. A continuación, está el Consejo de Dirección de la División cuyos miembros son los Directores Generales de las Asociaciones sectoriales quienes, también, son consejeros del Vicepresidente del Consejo General de MCC.

Cada División está dividida en dos o más Agrupaciones de Cooperativas. Normalmente, una Agrupación sectorial tiene en común el producto-mercado y por ello se puede decir que se integran dentro de una estrategia común, que se engloba dentro de una estrategia más general y amplia. Por ello, las Agrupaciones sectoriales guardan una pequeña autonomía operativa en la toma de decisiones, pero siempre dentro de un contexto marcado y diseñado por los órganos centrales de MCC.

Por último, está la Agrupación, que es una cooperativa de segundo grado que está dirigida por la Asamblea General, cuyos miembros son elegidos de forma indirecta, de acuerdo con el número de miembros de cada cooperativa individual perteneciente a la referida Asociación. Por debajo de este órgano supremo está el Consejo de la Asociación cuyos miembros pertenecen, también, a la Asamblea General.

El resultado de este organigrama jerarquizado es que las decisiones se toman arriba, y consecuencia de ello es que el poder queda muy centralizado y alejado de las bases cooperativas; a

niveles menos elevados, la capacidad para la toma de decisiones queda muy mermada, lo cual está, en cierta medida, en contradicción con los principios cooperativos. Esta tendencia queda confirmada con la nueva Ley de Cooperativas de Euskadi de 1993, la cual reduce las competencias de la Asamblea General. Por otra parte, los órganos de toma de decisiones se constriñen más todavía, teniendo en cuenta el peso que tienen determinadas cooperativas como pueden ser Eroski, CLP, LA, Ikerlan, Fagor, etc.

Por ello, a medida que MCC se desarrolla, hay una tendencia hacia una mayor concentración y centralización del poder, lo cual debilita la democracia interna. Los cooperativistas intervienen en los niveles más bajos donde la mayoría de las decisiones están condicionadas por los órganos centrales. El sistema capitalista, en última instancia, parece que no permite democratizar el conjunto del sistema, puesto que esta democratización podría suponer una merma para la extracción de plusvalía, y algo parecido podría estar dándose en este grupo cooperativo. La apropiación de la plusvalía en las cooperativas es realizada por los propios cooperativistas, luego cuanto menor sea esa merma resultarán más beneficiados, pero esto se hará a costa de reducir la democracia interna de la cooperativa.

2.4. Centralización de instrumentos

La centralización y concentración del poder requiere determinados instrumentos para llevar a cabo la política de desarrollo. En este sentido, el Tercer Congreso de MCC celebrado en 1991, aprobó la creación de nuevos fondos para el conjunto de todas las cooperativas. El primero de ellos se denomina Fondo

Central Intercooperativo (FCI), el segundo, Fondo Intercooperativo de Solidaridad (FISO) y el tercero, Fondo para la Promoción y Educación (FIPE). Estos tres fondos están centralizados y gobernados por el Consejo General de MCC.

El FISO fue creado con el fin de aliviar a CLP cuando las cooperativas del grupo tenían pérdidas significativas. Pero la creación de este fondo centralizado no significa que hayan desaparecido los anteriores fondos de solidaridad. Todavía funcionan a nivel de División y Agrupación. Por ello, el FISO parece que es más un fondo estratégico y los anteriores hacen frente a problemas más inmediatos.

Las Bases para la Constitución del FISO aprobadas en el I Congreso (2 y 3 de octubre de 1987) establecían que para ser miembros del mismo, la Cooperativa tenía que participar, en principio, a un Grupo Comarcal con «reconversión de resultados» de un mínimo del 25% de los excedentes netos y ser admitida por el Consejo General del Grupo si así lo requerían las circunstancias. Luego, las Cooperativas partícipes irían completando el Fondo hasta alcanzar la actividad de 70.000 pesetas por socio trabajador en un quinquenio. También quedaba abierta la posibilidad de nuevas aportaciones. Como es evidente, CLP participó en la constitución de este fondo de solidaridad.

El FCI es otro instrumento de la dirección de MCC. Los ingresos proceden de las cooperativas individuales que aportan el 10% de sus excedentes de explotación brutos, mientras que CLP lo hace, por el mismo concepto, con un 20%, aunque esta figura fuera del 5% en 1993. El 50% de estos fondos se emplea en inversiones financieras y el 50% restante para mejorar la dirección y gestión de las cooperativas. El primer subfondo es gestionado por el

FISO y sirve para aumentar la participación del FISO en la Sociedad de Cartera de MCC, promocionando nuevas actividades (solares, centros comerciales, etc.). El otro subfondo del 50% se utiliza para financiar la reestructuración de las cooperativas, cubrir pérdidas, subvencionar cooperativas de interés, etc.

El objetivo del FIPE es que las cooperativas individuales de MCC participen también en proyectos de educación e investigación. Hasta ahora, las cooperativas individuales podrían utilizar estos fondos sin ninguna limitación. Pero después del Tercer Congreso, un porcentaje de los fondos de educación asignados por las cooperativas del Grupo se centralizan, y con los mismos se financiarán proyectos comunes de Ikerlan, Escuela Profesional y de Ingeniería Técnica, Ikasbide (Escuela De Alta Dirección), etc.

2.5. Nuevas necesidades, nuevo instrumento

Como se ha señalado, MCC continúa en su proceso de desarrollo e internacionalización. Las «joint-ventures» con empresas internacionales están a la orden del día. En estas aventuras, MCC participa como socio capitalista, puesto que se tiene que adaptar a la legislación vigente de esos países receptores. Este proceso no es ajeno al grupo de Distribución, puesto que Eroski está extendiendo su actividad con igual o mayor celeridad que el grupo Industrial.

La expansión de los negocios de MCC requiere de fuertes fuentes de financiación. Según exponen los líderes de MCC, en muchas ocasiones se ven obligados a renunciar a proyectos atractivos debido a la precariedad financiera del grupo para

acometer nuevas inversiones. A los socios cooperativistas no se les puede pedir más fondos, y los recursos ajenos son muy caros, puesto que eso significa tener que pagar elevados tipos de interés. Además, los recursos ajenos hay que devolverlos, junto con los mencionados intereses. Este pago no presenta demasiadas dificultades cuando la economía está en su fase ascendente, pero en época de depresión, los problemas para devolver los créditos y préstamos son considerables.

Estos son, en definitiva, algunos de los argumentos negativos de las cooperativas industriales para recurrir a capitales ajenos. Este es, también, un problema generalizado de la economía vasca, puesto que las empresas aumentan considerablemente su dependencia con respecto al sistema financiero.

Las dificultades expuestas fueron tomadas en cuenta por el legislador vasco, no en vano MCC tuvo una participación destacada en la Ley Vasca de Cooperativas de julio de 1993². De acuerdo con esta Ley, las Cooperativas pueden disponer, entre otros, de un nuevo instrumento de financiación y que se conoce como «Participaciones Especiales».

Estas «Participaciones Especiales» son aportaciones patrimoniales realizadas por los socios o terceros cuyo reembolso no se realizará hasta que transcurran, al menos, cinco años y que, a efectos de prelación de créditos se sitúan detrás de todos los acreedores comunes y podrán tener carácter de valor mobiliario, si así lo prevé el acuerdo de emisión. Dicha Ley contempla, también, la posibilidad de que las Cooperativas puedan emitir

² Diferentes opciones de aportación de capital son estudiadas por Adrián Celaya (1992), «Capital y Sociedad Cooperativa», Madrid: Tecnos.

obligaciones de acuerdo con la legislación vigente. Por último, las Cooperativas podrán emitir títulos de participaciones que darán lugar a remuneración mixta: interés fijo más variable en función de los resultados.

Las «Participaciones Especiales», que serán de carácter permanente, reforzarán el Patrimonio de las Cooperativas; sin embargo, los propietarios de las mismas no dispondrán de derechos políticos, lo que significa que sus poseedores no tienen derecho de voto. En esto se siguen diferenciando las cooperativas de las sociedades mercantiles. Aquellas son Sociedades de Personas, y el capital es un instrumento para alcanzar los fines cooperativos.

Sin embargo, si agentes externos pueden participar hasta en un 50% del capital social de la Cooperativa, aunque los propietarios de las «Participaciones Especiales» no adquieran derechos políticos, se hace difícil pensar que no incidan en las decisiones de los órganos de la Cooperativa.

Sin duda alguna, se formarán grupos de interés para presionar a los órganos de la cooperativa. La forma de hacer operativas las presiones de dichos grupos no será muy complicada. Ahora bien, todavía estamos en el inicio de esta nueva experiencia, y nos remitiremos a los resultados.

Al amparo de la nueva Ley de Cooperativas, MCC ha puesto en funcionamiento su Sociedad de Cartera. Sin embargo, en lugar de constituir una nueva sociedad, lo que hizo fue adquirir a la ONCE la sociedad ASCORP, y de esa forma ha evitado los dos años de beneficios que la Ley exige a las sociedades de cartera para acceder a la bolsa. Como es evidente, esta sociedad de cartera no es una cooperativa.

La función de la sociedad de cartera será canalizar recursos financieros a las cooperativas de MCC que así lo requieran. Por ello, las inversiones se remunerarán con un 7,5% de dividendo fijo y desde esa cifra en una banda que variará según la cooperativa, se capitalizará el restante excedente cooperativo.

La composición de los accionistas de la sociedad de cartera es importante, puesto que dependiendo del accionariado y su diversificación, la incidencia política en la toma de decisiones será mayor o menor. En este sentido, está previsto que el 10% de las acciones sea para MCC y el 5% sea para los socios de MCC. Las entidades financieras cercanas a MCC poseerán el 20%, mientras que el 65% restante será suscrito por fondos de inversión, especialmente extranjeros.

Las «Participaciones Especiales», en principio, no alteran el carácter personalista de la cooperativa, y por tanto no afectan a la regla de «una persona un voto». El propietario de la «participación» no tienen derecho de voto formal, pero puede influir en los dirigentes para que las decisiones vayan en una determinada dirección.

Desde el punto de vista formal no tiene muchos problemas, sin embargo, su materialización en los mercados financieros no va a ser fácil, puesto que estos mercados son muy reacios a nuevas experiencias. A este problema deberíamos añadir que también va a ser difícil el fijar la remuneración de estas «Participaciones».

Por último hay que señalar que, probablemente, MCC no tendrá demasiados problemas para colocar las «Participaciones Especiales», debido a su sólida posición económica, pero el resto de las cooperativas deberán seguir financiándose con las aportaciones

de sus socios, puesto que carecerán de la confianza de MCC. Además, salvo alguna excepción, este método de financiación será visto con recelo por los que defienden el espíritu personalista y democrático de las cooperativas.

En definitiva, como se ha señalado, las «Participaciones Especiales» no serán reembolsadas hasta pasados 5 años y en orden de prelación, según la Ley Vasca de Cooperativas, «se sitúan detrás de los acreedores comunes». Si se liquida la cooperativa y todavía no ha vencido el plazo de estas «Participaciones», salvo consentimiento de los acreedores para reembolsarlos con anterioridad, podrán contabilizarse como capital social de la cooperativa a liquidar.

3. LAS SOCIEDADES ANÓNIMAS LABORALES

El proceso de Autogestión de las empresas en crisis se adapta a las particulares condiciones económico-sociales y jurídicas del Estado español bajo la forma de «Sociedades Anónimas Laborales». Las peculiares condiciones que rodean la incidencia de la crisis en el Estado : fuerte tasa de paro, carencias en el subsidio de desempleo, ausencia de una política económica de reindustrialización, son los verdaderos promotores del desarrollo de las SS.AA.LL, siendo el Fondo Nacional de Protección al Trabajo (FNPT) el agente de su institucionalización. Las Sociedades Anónimas Laborales de Euskal Herria, ubicadas en el conjunto de los territorios de la Comunidad Autónoma del País Vasco y de la Comunidad Autónoma de Navarra, participan de este proceso.

Surgidas a partir de 1.979, estas empresas son el resultado de la

reestructuración salvaje de sectores y empresas, cristalizado en los numerosos expedientes de crisis y de regulación de empleo de la sociedad española en los últimos años.

3.1. Problemática de origen

Las SS.AA.LL. nacen en el País Vasco como continuación a dramáticas situaciones empresariales, casi siempre en quiebra, con equipos productivos obsoletos, evidente falta de rentabilidad, con un producto de dudosa viabilidad, arrastrando pasivos escalofriantes, neutralizados por el abandono del equipo directivo y la falta de cuadros humanos para relanzar la empresa, con una imagen deteriorada, con ayudas insuficientes, sin orientación socio-empresarial clara, y con la hostilidad de las centrales sindicales.

Tal punto de arranque delimita el contexto en que desaparece el capital y las responsabilidades de la empresa pasan a mano de los trabajadores. Para los trabajadores/as, la constitución de la S.A.L. aparenta ser la única vía posible de obtener medios financieros adicionales y poder seguir trabajando.

Históricamente, el proceso de creación de SS.AA.LL. conoce dos fases diferentes:

- Las empresas transformadas antes de 1.985, en las que el proceso de transformación se hacía en base a la concesión de créditos individuales del FNPT, con un importe máximo de 850.000 pesetas por trabajador/a, sujetos a intereses módicos y plazos de devolución favorables.
- Las empresas transformadas y/o creadas después de 1.985, donde al no existir el FNPT se exigen

aportaciones de fondos (capitales) de los trabajadores/as, vía capitalización de desempleo, indemnizaciones, e incluso de capital propio de cada trabajador/a, añadidos de otros sacrificios importantes del factor trabajo.

Pero si el punto de partida es precario, el proceso de desarrollo está condicionado precisamente por la multitud de problemas derivados de las deficientes estructuras de partida: excedentes de plantilla, falta de solvencia para abordar el pago de la indemnizaciones, peso del pasivo anterior, insuficientes inversiones, etc. En esta situación, la S.A.L., en muchas ocasiones sólo servirá como alternativa de mantenimiento, al objeto de aguantar unos años en base a fuertes sacrificios salariales y de horarios de los trabajadores/as, a la espera de un irreconocible cambio en la coyuntura económica u otro puesto de trabajo.

Una panorámica global de la problemática de las Sociedades Anónimas Laborales en la primera época nos muestra:

- En el aspecto jurídico: la necesidad de un marco jurídico específico que regule estas empresas y la necesidad de un tratamiento fiscal que plantee correctamente la valoración del activo adjudicado y equipare estas empresas con las cooperativas protegidas.
- En el aspecto laboral: la división de los trabajadores/as entre el grupo de trabajadores/as que aceptan la reconversión en S.A.L., y los que quedan fuera del proyecto, la descapitalización humana y en particular la deserción de los cuadros directivos, y las pésimas condiciones salariales y de horarios con los que se aborda la experiencia.

— En el aspecto financiero: la falta de liquidez, las dificultades de acceso a la banca privada y las insuficientes ayudas de los organismos públicos.

Por otra parte, la asunción del enorme pasivo de la antigua Sociedad Anónima por la nueva S.A.L., plantea problemas gravísimos a estas empresas, que nacen ya con un «handicap» importante. Así, el tratamiento diferenciado de las deudas contraídas por la empresa anterior respecto a las lógicas deudas de las mismas en su nuevo funcionamiento es una constante de las peticiones de las asociaciones empresariales de SS.AA.LL. a la administración.

3.2. Evolución

Haremos referencia a la evolución de la problemática planteada, estructurando el análisis en base a los aspectos que, a nuestro juicio consideramos más significativos.

3.2.1. *El Marco Jurídico*

En su inicio, estas empresas no tenían un marco jurídico propio. Son Sociedades constituidas como Anónimas y sujetas a la misma legalidad que ellas, con unas limitaciones estatutarias en orden a la propiedad y a la transmisibilidad de ellas. De esta manera el único marco legislativo que disponían las SS.AA.LL. para su estructuración y desarrollo eran los requisitos exigidos en la orden anual del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, que debía reunir una sociedad para poder beneficiarse de las ayudas del FNPT.

En esta época, las SS.AA.LL. se rigen por la Ley de Sociedades Anónimas de

1.951 en todo su articulado, salvo las limitaciones que pudieran suponer los aspectos específicos a requerimiento del FNPT.

Como es lógico, el continuo desarrollo de las SS.AA.LL, en general y de sus agrupaciones empresariales en particular, van a ser los elementos que presionen para obtener un lógico reconocimiento de su personalidad específica diferenciada.

Fruto de las presiones, gestiones y aceptación de la gran mayoría de los grupos parlamentarios, se aprueba la Ley 15/ 1986 de 25 de Abril de Sociedades Anónimas Laborales, regulando a la Sociedad Laboral como una figura especial y autónoma de compañía mercantil.

Con la aprobación de la Ley se define jurídicamente a estas empresas de manera que:

- Son Sociedades Anónimas Laborales aquellas en las que al menos el 51% del Capital Social pertenece a los trabajadores/as.
- En la S.A.L. pueden existir socios trabajadores y socios capitalistas, dividiéndose el Capital Social en acciones nominativas específicas para cada tipo de socios/as.
- Ningún socio podrá poseer más del 25% de dicho capital.

No obstante, las limitaciones de la Ley son evidentes. Así, la propia Ley estipula que en aquellas materias no previstas, las Sociedades Anónimas Laborales se regirán por las normas aplicables a las Sociedades Anónimas. Por lo tanto, las nuevas modificaciones de la Ley de S.A., realizadas por Real Decreto en Diciembre de 1.989, redefiniendo las responsabilidades y derechos de los/las accionistas, trabajadores y gestores de la

empresa han afectado a las Sociedades Anónimas Laborales.

A su vez, la experiencia adquirida desde la implantación de la Ley SAL nos lleva hoy a plantear un nuevo desarrollo legislativo que readecue esta Ley a la nueva situación económica, social y jurídica hoy existente.

- Citaremos en primer lugar los problemas derivados de la escasa introducción del capital privado en estas empresas. Así, hay que decir que en las SS.AA.LL. del País Vasco el 80 u 85% de las acciones pertenecen a la clase A (propiedad de los/las socios trabajadores) y el resto de las acciones no corresponde exactamente a los/las socios capitalistas puesto que las acciones de la clase B hoy existentes corresponden mayoritariamente al entorno familiar de los que históricamente han sido trabajadores/as.
- Citaremos en segundo lugar la necesidad de cohesionar socialmente la empresa integrando los trabajadores/as fijos no socios/as. Ello exige el cuestionamiento del derecho de adquisición preferente de las acciones por parte de los socios/as trabajadores existente en la actualidad, modificando el orden de preferencia en favor de los trabajadores/as fijos no socios/as.
- Citaremos en tercer lugar la necesidad de abrir espacios a empresas que inicien su andadura productiva con menor número de socios y menor capital social. La regulación de las Sociedades Laborales Limitadas, colmaría el vacío existente en este sentido.
- Citaremos en cuarto lugar la necesidad de terminar de adecuar el tratamiento

fiscal que sufren estas empresas homologando la tributación de las SS.AA.LL con las Cooperativas Protegidas. Así es evidente que siendo la organización interna, funcionamiento y propiedad del capital social similares en la práctica al de la empresa cooperativa, las bonificaciones fiscales de las cooperativas (eliminación del Impuesto de Actividades Económicas, Tributación del Impuesto de Sociedades al 20%, etc.) corresponden también, en justicia a estas empresas. No obstante hay que precisar que esta adecuación se plantea exclusivamente en la Comunidad Autónoma del País Vasco, puesto que en el caso de la Comunidad Autónoma de Navarra, la Ley de Presupuestos de Navarra de 1.989 equiparó la fiscalidad de las SS.AA.LL. a las de las Empresas Cooperativas.

–Actualmente, los ministerios de Justicia y Trabajo ultiman el anteproyecto que regulará de nuevo las Sociedades Laborales en el Estado Español e incluirá en esa regulación a las Sociedades Limitadas Laborales, que hasta el momento carecen de normativa específica.

3.2.2. *La Financiación*

En el mismo momento en que los trabajadores/as deciden mantener la actividad productiva y los puestos de trabajo, comienza la acuciante problemática financiera de la nueva empresa S.A.L. Aquí, las particulares circunstancias de su nacimiento y desarrollo hacen difícilísimo el encontrar los créditos necesarios para satisfacer las exigencias de la

continuidad empresarial. Como problemas financieros relevantes de este período, citaremos:

- Los pasivos heredados en el proceso de creación o transformación de una S.A. en crisis en una S.A.L. Así, insistiremos de nuevo en que el tratamiento diferenciado de las deudas contraídas por la empresa anterior, en la constitución de las Sociedades Laborales, respecto a las lógicas deudas de las mismas en su nuevo funcionamiento, ha sido una constante de las peticiones de las SS.AA.LL. y de sus agrupaciones representativas a la Administración.
- La adjudicación de Activos Fijos de la vieja a la nueva Sociedad, en la medida que este proceso de traspaso de Activos Fijos conlleva generalmente desembolsos económicos para pagar a los que se van, para negociar ciertas deudas que afectan al activo, o para poder negociar las ayudas públicas.
- La cuestión de la obsolescencia del equipo productivo, en la medida en que las nuevas SS.AA.LL. provienen de empresas que han estado en una situación de crisis económico-financiera y social prolongada y por lo tanto ni han invertido ni se han renovado tecnológicamente. De todo ello se deriva un pasivo potencial constituido por las inversiones que han quedado pendientes.
- La cuestión de las relaciones con los proveedores y entidades financieras, en la medida en que la continuidad de la actividad empresarial exige asumir un Pasivo Exigible a corto, formado por anticipos de clientes, deudas con comisionistas o con proveedores y banca, cuya presencia en la nueva Sociedad resulta obligada.

Frente a la situación descrita, las SS.AA.LL recurrieron a la «autofinanciación». Así, estas empresas disponían del dinero al que renunciaron las/los trabajadoras en concepto de salarios, pagas extras, indemnizaciones correspondientes al Fondo de Garantía Salarial o préstamos que solicitaron a título personal en entidades financieras. El subsidio de desempleo supuso también una fuente importante de financiación en la medida en que permitió a las/los trabajadoras disfrutar de unos ingresos y por lo tanto mantenerse en el período transcurrido desde el momento de la puesta en funcionamiento del proceso empresarial hasta su normalización productiva. A su vez, la escasa rentabilidad de estas empresas y su carencia de garantías materiales explican en esa época la ausencia de capital privado y sus limitaciones en la adquisición de recursos bancarios.

La otra fuente importante de financiación fueron los recursos públicos. El análisis de la «financiación pública» nos lleva a diferenciar varias épocas:

- En lo que respecta a las ayudas anteriores a 1.985, hay que decir que eran escasas, pues se trataba de una cuantía de 850.000 pts. por cada trabajador/a, (mientras el volumen de inversión en Activo Fijo necesario para crear un empleo oscilaba en la época entre los 6 y los 8 millones de pesetas en los sectores intermedios), llegaban siempre tarde y planteaban un problema de garantías (utilizaban garantías hipotecarias que afectaban a los bienes personales de los prestatarios, agravando más la situación social de los trabajadores/as. Además, esta situación se agravaba con los «pasivos heredados» provenientes de la empresa anterior.
- En lo que respecta a las ayudas posteriores a 1.985, se observa una mayor agilidad en la concesión de los préstamos y se aumenta considerablemente la cuota de financiación (que puede alcanzar un monto total de alrededor de 2.500.000 pts.), pero que no obstante, sigue siendo insuficiente para la consolidación de muchos puestos de trabajo.

Hoy, el problema de los pasivos históricos que hacían referencia al problema estructural de aquellas empresas industriales originarias de la crisis y creadas antes de 1.985 está prácticamente resuelto. Así, en 1.989 fue condonada la deuda con la seguridad social y en Mayo de 1.995 han sido condonados los últimos pasivos institucionales procedentes de los créditos del FNPT. Por lo tanto, se puede considerar que de una forma general, el asunto de los pasivos históricos ha sido ya superado y solamente se mantiene como problema de cierto rango en determinadas empresas puntuales.

El análisis de la evolución de las fuentes de financiación utilizadas por las SS.AA.LL, nos muestra a su vez las deficiencias de la situación actual. Así:

- La autofinanciación sigue siendo la fuente principal de financiación de estas empresas. Aquí, la capitalización del desempleo de trabajadores/as que han percibido un bajo nivel retributivo y las diferentes formas de capitalización en moneda o en trabajo de estos socios trabajadores/ras ha sido y es decisiva para la empresa.
- El capital privado no ha cumplido las expectativas previstas. Es conocido que las SS.AA.LL. mantienen la figura del socio capitalista, que puede ser una fuente potencial importante de

financiación empresarial, pero que sin embargo, no llega a materializarse.

— Los recursos públicos han sido una fuente importante de financiación para las SS.AA.LL. Históricamente (hasta 1.985) se han cursado por la vía de los préstamos y subvenciones del FNPT. Posteriormente se canalizaron en torno a los distintos organismos de la administración como el Instituto de Crédito Oficial, el Banco de Crédito Industrial, la Confederación Española de Cajas de Ahorros, etc. Progresivamente, esta forma de financiación, que se utilizó en su momento con carácter de urgencia, pierde su anterior relevancia. Más recientemente se utiliza la forma de convenios con entidades como el Gobierno Vasco, El Gobierno de Navarra, las diferentes Diputaciones Provinciales, el SPRI, etc. al objeto de obtener créditos blandos.

— Los recursos bancarios han representado una vía de financiación más potencial que real, en la medida en que el comportamiento exclusivamente comercial del sector bancario privado (exigencia de garantías materiales) ha limitado a las SS.AA.LL. el acceso a estos recursos. La puesta en funcionamiento de las sociedades de garantía recíproca (S.G.R.) ha mejorado la situación, pero no resuelve el problema inmediato, en la medida en que éstas difícilmente avalan las solicitudes de ayudas financieras de las SS.AA.LL., con la precaria solvencia empresarial que caracteriza a estas empresas (ELKARGI, por ejemplo no ha solucionado más que las necesidades de avales del 5 al 10% de las empresas de ASLE). No obstante, la realización de

determinados convenios con la banca privada para la apertura de líneas especiales de financiación empresarial³ palia un poco el panorama aquí descrito.

— El Banco Europeo de Inversiones (BEI), que teóricamente posibilita la obtención de créditos para las pequeñas y medias empresas del Estado Español, tampoco ha servido como medio de financiación.

En resumen, se evidencia la persistencia de esta problemática estructural de financiación para las SS.AA.LL. y la carencia, hoy día, de instrumentos financieros suficientes para solventarla. La creación por la CONFESAL de una sociedad de Capital-Riesgo (ECOS) para el conjunto de las sociedades laborales del Estado Español, siendo una iniciativa positiva, no solventa el problema.

3.2.3. La Asociación

Las peculiares condiciones en que se desenvuelven estas empresas, exigen una acción de conjunto entre ellas al objeto de obtener la ayuda personal, financiera y técnica que necesitan para su supervivencia.

El primer nivel de estructuración de las SS.AA.LL. consiste en las agrupaciones empresariales, con base territorial, regional o autonómica.

De una manera general, en el inicio de la conformación de estas asociaciones

³ Como el convenio que recientemente ha firmado ASLE con la BBK, por el que esta última entidad establece una línea especial de financiación empresarial por un importe global de 2.000 millones de pesetas y una línea de crédito de 1.000 millones de pesetas destinada a los trabajadores/as de las Sociedades Laborales.

empresariales, encontramos tres elementos o necesidades básicas:

- La necesidad de dar una respuesta organizada y rápida en la solución de las deudas que con distintos estamentos se habían adquirido.
- La necesidad de aportar la experiencia propia a sucesivas empresas que estuvieran abocadas a las mismas circunstancias.
- La necesidad de dotarse de una estructura de colaboración y ayuda en aquellas actividades específicas y habituales de las empresas.

En la práctica, estas asociaciones sirvieron para abordar los problemas comunes de las empresas asociadas: Labores de representación institucional frente a las diferentes administraciones, solicitud de créditos y ayudas, la renegociación de los pasivos de las empresas anteriores, la selección de nuevos cuadros directivos para estas empresas, colaboración y asistencia en la transformación jurídica de la empresa anterior, elaboración de estudios de viabilidad, asesoramiento económico-financiero, programas de formación, etc.

En el conjunto del País Vasco, la agrupación de Sociedades Laborales de Euskadi (ASLE) y la Asociación Navarra de Empresas Laborales (ANEL), conformaron dos asociaciones significativas.

ASLE⁴

La Agrupación de Sociedades Anónimas Laborales de Euskadi (ASLE) constituida el 22 de julio de 1.982,

⁴ Ver Ponencia de Javier Abad Conde, «Workers incorporated Company's: A Company's successful new style for social economy», Jornadas de «Social Economy And Social Participation». Hondarribia, 25-29 Septiembre-1995.

agrupaba en 1.987 a 118 empresas, con un total de 7.675 trabajadores/as y una facturación de 40.000 millones de pesetas, de las que 9.600 millones correspondían a la exportación.

Tras una azarosa evolución en la que un número considerable de empresas industriales originarias de la primera época sucumben definitivamente, nos encontramos 171 hoy con una situación más consolidada. Así al 30 de junio de 1.995, ASLE agrupa a 222 empresas con un total de 7.300 trabajadores/as (Cuadro n.º 2).

La distribución de estas empresas por territorios históricos nos refleja una concentración de estas empresas en el Territorio Histórico de Bizkaia (135 empresas) seguida de lejos por Gipuzkoa (72 empresas) y Álava (15 empresas).

La distribución de estas empresas por sectores nos evidencia su carácter industrial, con 164 empresas en la industria representando el 82% del empleo, frente a 55 empresas en el sector de servicios con el 15% del empleo y 3 empresas en el sector de construcción. Se trata por lo tanto de un grupo de empresas mayoritariamente industriales, ubicadas en sectores como artes gráficas, calderería, estampación, mueble, máquinas herramientas, herramientas de corte, industria química, etc.

En lo que respecta al tamaño de las empresas (Cuadro n.º 3) hay una empresa de cerca de 500 trabajadores, 10 empresas entre 100 y 500 trabajadores y el resto son pequeñas empresas, que mayoritariamente tienen menos de 25 trabajadores.

Por otra parte, la facturación de las empresas asociadas a ASLE ascendió en 1.994 a 60.600 millones de pesetas, de las que 15.392 correspondían a exportación (25%).

Cuadro n.º 2. **ASLE**

SECTOR	N.º DE EMPRESAS	N.º SOCIO-TRABAJ.
Construcción	3	219
Industria	164	5.986
Servicios	55	1.095
TOTAL	222	7.300

Fuente: ASLE.

Asimismo, al 31 de diciembre de 1.994, las empresas que constituían ASLE daban trabajo a 7.120 trabajadores/as, de los cuales 5.696 eran fijos (con cerca de 500 fijos no socios/as) y 1.124 eran eventuales (20%).

En lo que al capital social se refiere, el mismo ascendía a 9.398 millones de pesetas, destacando también que el 91% de las empresas se encuentran al corriente de pagos con la seguridad social y el 93% lo están con hacienda. Es decir, respecto a la deuda institucional las Sociedades Laborales están mejor hoy que las Sociedades Anónimas.

La estructura de ventas por zonas de destino refleja en 1.993 una situación en la que el 30,8% de la producción se destina a la Comunidad Autónoma de Euskadi, el 43,2% al resto del Estado, el 21,9 % a los países de la Unión Europea y el 4,1% al resto del mundo.

ANEL⁵

La Asociación Navarra de Empresas Laborales (ANEL) constituida en Enero de 1.982, agrupaba en 1.986 a 48

⁵ Ver Ponencia de José Manuel Amigot Gracia «Towards a new model of company organisation». Jornadas de «Social Economy And Social Participation». Hondarribia, 25-29 Septiembre-1995.

Cuadro n.º 3 **ASLE: Números de empresas por tamaño (octubre 1995)**

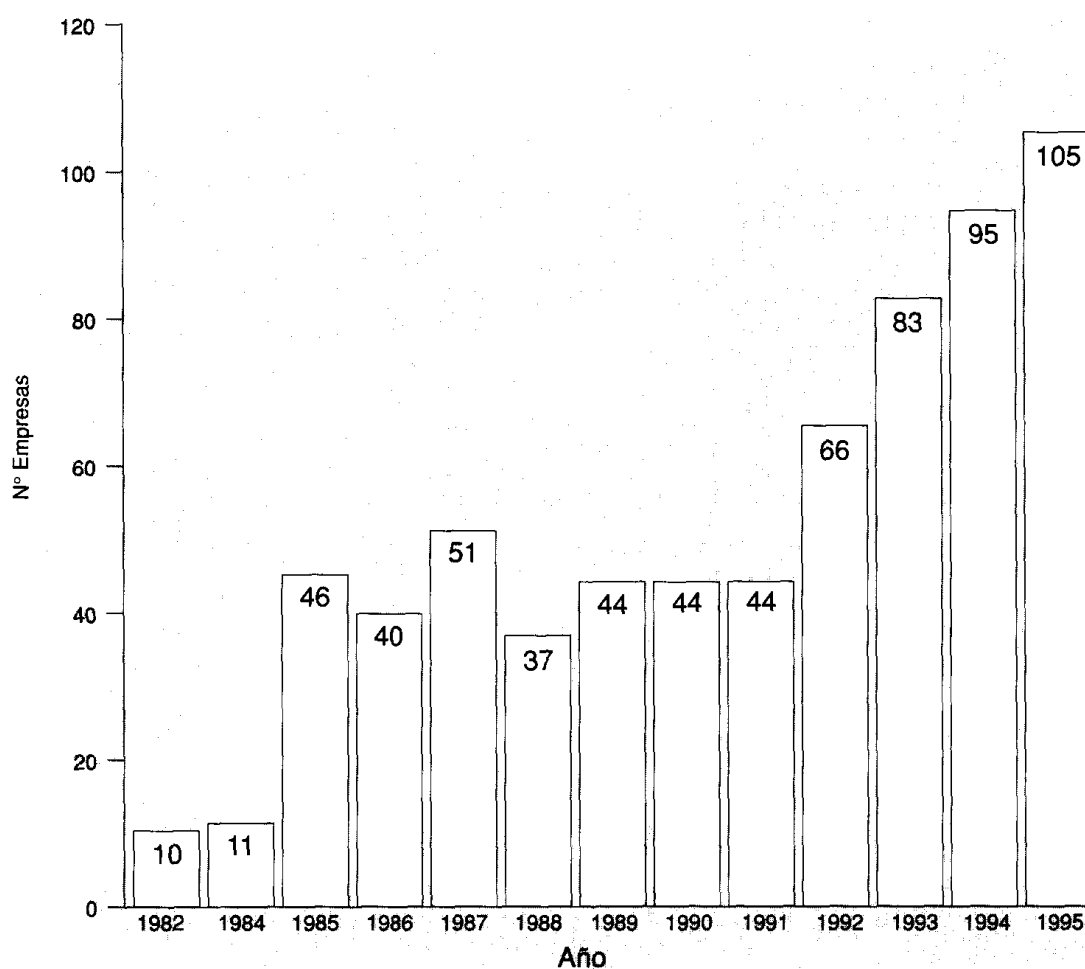
N.º SOCIOS/AS TRABAJADORES	N.º DE EMPRESAS
De 1 a 25	181
De 26 a 100	30
De 101 a 400	10
Más de 400	1
TOTAL	222

Fuente: ASLE.

empresas de Economía Social (incluyendo cooperativas de trabajo asociado y sociedades laborales) que daban trabajo a 2.396 trabajadores/as y facturaban cerca de 15.600 millones de pesetas, de las que 430 correspondían a la exportación.

La azarosa evolución antes comentada se refleja también en esta comunidad autónoma. Así el Gráfico n.º 1 muestra una situación de estancamiento generalizada en la década de los 80 que se dispara doblando el número de empresas asociadas en la primera mitad

Gráfico n.º 1. **Evolución de las empresas asociadas a A.N.E.L. 1982-1995**



Fuente: ANEL

de la década de los 90. Evidentemente, la política promocional que en los tres últimos años ha atendido 187 iniciativas, constituido 54 empresas y creado 353 puestos de trabajo, está en la base de este despegue.

De esta manera, en septiembre de 1.995 ANEL agrupa un conjunto de 106 empresas con un total de 2.199 socios trabajadores/as, de los que el 4% son trabajadores/as fijos no socios y el 16% son eventuales. En 1.994 estas empresas facturan por un valor de 20.000 millones de pesetas, de los que 1.400 millones corresponden a exportación (8% de la facturación de las empresas industriales).

El Cuadro n.º 4 nos muestra una distribución sectorial más equilibrada entre empresas industriales (48) y empresas de servicios (51) que no puede obviar la fuerte concentración del empleo en las primeras (76%).

A su vez, el Cuadro n.º 5 refleja una situación en la que solo 3 empresas tienen más de 100 trabajadores y 10 superan la dimensión de 50 socios trabajadores, mientras que el 62% de las empresas tienen menos de 11 trabajadores/as y el 40% menos de 5.

Las SS.AA.LL. no asociadas

Un determinado número de Sociedades Laborales permanece fuera de las dos agrupaciones empresariales fundamentales en el País Vasco. La carencia de datos nos impide mostrar una evaluación global de su realidad en el conjunto de las dos comunidades autónomas. No obstante, los datos disponibles referentes a la provincia de Bizkaia y a la Comunidad Autónoma de Navarra, nos permiten mostrar que aquí:

- ASLE agrupa al 49% de las Sociedades Anónimas Laborales de Bizkaia, pero representa, sin embargo, al 81% de los trabajadores/as de las SS.AA.LL. En la Comunidad Autónoma de Navarra, ANEL agrupa el 80% de las Sociedades Laborales y representa entre el 90 y el 92% del empleo.
- Por lo tanto, de una manera general, la dimensión de las SS.AA.LL. no asociadas a ASLE y a ANEL, es inferior a las que sí lo están. Así, los datos disponibles de la provincia de Bizkaia, muestran que la plantilla media de las no asociadas es de 8 trabajadores, frente a los 32

Cuadro n.º 4 ANEL: Número de empresas por sectores (septiembre 1995)

SECTOR	N.º DE EMPRESAS	N.º SOCIO-TRABAJ.
Construcción	7	102
Industria	48	1.679
Servicios	51	418
TOTAL	106	2.199

Fuente: ANEL.

Cuadro n.º 5. **ANEL: Numero de empresas por tamaño (septiembre 1995)**

N.º SOCIOS/AS TRABAJADORES	N.º DE EMPRESAS
De 1 a 5	42
De 6 a 10	24
De 11 a 25	19
De 26 a 50	11
De 51 a 100	7
De 101 a 500	3

Fuente: ANEL.

trabajadores/as de las SS.AA.LL asociadas a la agrupación.

- Es importante señalar que el 26% de las empresas asociadas a ASLE en Bizkaia han desaparecido, mientras que en las no asociadas las empresas desaparecidas alcanzan el 62%. En el caso de Navarra las empresas asociadas a ANEL y desaparecidas rondan el 10%, manteniéndose la gran mayoría de las originarias. Ello muestra, sin lugar a duda, la positiva incidencia de la agrupación empresarial en la viabilización y consolidación de estas empresas.

La Evolución Económico-Financiera

El análisis económico-financiero de las empresas originarias de la crisis y asociadas a las Agrupaciones Empresariales nos reflejaba en la década de los 80 una realidad empresarial marcada por:

- Una estructura financiera deficiente, caracterizada por una solvencia mínima, con un nivel de endeudamiento superior al de Realización de Activos.

- Una estructura comercial que refleja el esfuerzo de comercialización de unas empresas que se mueven en mercados maduros con tecnologías tradicionales, con facturación insuficiente y graves problemas en el ajuste producto-mercado.
- Una rentabilidad que se mantiene todavía negativa, pero que empieza a acercarse, con ritmos diferentes a las zonas de beneficios.
- Una estructura industrial que refleja un valor añadido por unidad fabricada aceptable, que sin embargo resulta absolutamente insuficiente, evidenciando la existencia de plantillas sobredimensionadas y carencias de productividad.

En estas condiciones, los gestores de estas empresas en general y las agrupaciones empresariales (ASLE y ANEL) en particular han realizado un enorme esfuerzo de viabilización, con ayudas significativas de las instituciones públicas, al objeto de consolidar estas empresas. Las políticas implementadas han permitido así:

- La recuperación en muchas empresas de la rentabilidad,

mediante una política adecuada de nuevas inversiones, cambios en la gestión y desarrollo de la planificación y de la organización.

- Solventar parcialmente las deficiencias aparecidas en el terreno de la comercialización, mejorando la rotación de existencias e impulsando la creación de estructuras y redes comerciales apoyadas por los grupos empresariales.
- Solucionar cuasi definitivamente el problema de los «pasivos históricos» y obtener nuevos recursos a medio y largo plazo, que junto con cierto incremento de los fondos propios (por generación de «cash-flow» y aportaciones de socios), ha permitido abordar, en una porción considerable de empresas, más racionalmente el programa de inversiones.

Como consecuencia de las medidas económico-sociales adoptadas, se ha producido un proceso de viabilización en numerosas SS.AA.LL, que han conseguido así mantener una buena parte de los puestos de trabajo. No obstante, la ausencia de una fuerte dinámica de promoción por parte de los grupos empresariales (carentes de medios en su caso) y la administración pública, ha hecho que sea el valor añadido (expresión del contenido tecnológico y de la relación producto-mercado de cada unidad productiva) quien determine en cada caso concreto el futuro de estas empresas. De una forma general, la evolución remarcó las enormes dificultades que las antiguas empresas industriales procedentes de Sociedades Anónimas tuvieron para salir de la crisis. No obstante, cerca del 50% se viabilizaron y hoy funcionan como empresas rentables.

El salto cualitativo en la superación de esta situación y en la consolidación de esta figura jurídica, se realizó con la promoción de nuevas SS.AA.LL. En efecto, a partir de 1.985, el nuevo Decreto sobre capitalización de desempleo que permitió el pago en una sola vez del subsidio de desempleo, a aquellos beneficiarios/as que lo solicitaran con el fin de crear su propio puesto de trabajo en Cooperativas, Sociedades Anónimas Laborales y Trabajo Autónomo, ha producido la eclosión de nuevas empresas S.A.L., que no provienen de un proceso de reconversión anterior, sino que parten de cero.

Parece claro que estas SS.AA.LL. de nueva creación comienzan en mejores condiciones que las anteriores, ya que tienen la posibilidad de elegir el sector, el producto, la tecnología a emplear, el colectivo humano, la estructura socio-laboral, desde el mismo inicio de la actividad productiva.

Una aproximación sociológica a la realidad actual nos muestra que aproximadamente el 60% de las actuales empresas provienen de aquellas SS.AA.LL. que tienen su origen en la crisis, mientras que cerca del 40% son empresas de nueva creación, de reducida talla (entre 5 y 15 trabajadores/as) y han sido creadas mayoritariamente en la década de los 90. Estas últimas se ubican también en sectores como la informática, la ingeniería, los servicios a empresas, la asistencia técnica y el transporte.

4. OTRAS EMPRESAS DE ECONOMÍA SOCIAL

En este apartado nos vamos a referir a aquellas Cooperativas de Trabajo Asociado que no están encuadradas en MCC. Aun cuando la enorme

relevancia del movimiento cooperativista de Mondragón ha eclipsado al resto de Cooperativas independientes de Trabajo Asociado, hemos de señalar que éstas tienen una entidad propia en la Economía Social de Euskal Herria y una problemática particular que no podemos olvidar y sobre la que ahora vamos a incidir.

Según los datos del Registro de Cooperativas de la Dirección de Economía Social del Gobierno de Navarra al 31 de septiembre de 1995 funcionan 65 Cooperativas de Trabajo Asociado, con un número de socios trabajadores de 1.129. Según el Registro de Cooperativas del Departamento de Trabajo y Seguridad Social del Gobierno Vasco al 30 de abril de 1994, existen en la Comunidad Autónoma Vasca 1.111 Cooperativas de Trabajo Asociado que dan empleo a 31.884 socios trabajadores⁶.

Casi la mitad de las Cooperativas en funcionamiento —las más importantes en términos de empleo y facturación— de la Comunidad Autónoma Vasca están adheridas a la Federación de Cooperativas de Trabajo Asociado de Euskadi, que se constituyó en 1989 con el objetivo social de «defensa y promoción del movimiento cooperativista de trabajo asociado».

El cooperativismo de trabajo asociado en Navarra, de menor implantación que en

la Comunidad Autónoma Vasca, carece de una federación propia. Ocho Cooperativas con 396 socios están agrupadas juntamente con las Sociedades Anónimas Laborales de Navarra, más extendidas que las Cooperativas, en ANEL. El resto lo constituyen tres cooperativas pertenecientes a MCC y una pléyade de pequeñas Cooperativas. En el apartado dedicado a las Sociedades Anónimas Laborales nos hemos referido a esta asociación (ANEL), por lo que a continuación centraremos nuestro análisis en las Cooperativas federadas de la Comunidad Autónoma Vasca.

El Cuadro n.º 6 nos muestra la distribución por Territorios Históricos y por tamaños de las 256 cooperativas y los 18.214 socios que estaban asociados a la Federación de Cooperativas de Trabajo Asociado de Euskadi al 31 de diciembre de 1994.

Del total de Cooperativas federadas 72 pertenecen a MCC, lo que distorsiona las cifras medias: el 75% de los socios cooperativistas pertenecen a MCC pero solo el 25% de las empresas. Asimismo, si el total de la facturación de las Cooperativas federadas durante el mismo ejercicio fue de 243.727 millones de pesetas, solamente el 22% de la facturación correspondió a las Cooperativas no integradas en MCC. Esto indica que las grandes Cooperativas de Trabajo Asociado pertenecen a MCC y que las Cooperativas independientes son relativamente pequeñas.

La escasa dimensión empresarial de la gran mayoría de las Cooperativas independientes de Trabajo Asociado de Euskal Herria, tanto de las federadas y, en mayor medida, de las que no lo están, les lleva a padecer los problemas típicos de las pequeñas y medianas empresas. Estas dificultades las podemos

⁶ El Registro de Cooperativas de Navarra realiza una distinción entre las Cooperativas «registradas» y las Cooperativas «en funcionamiento». En el Registro de Cooperativas dependiente del Gobierno Vasco no existe tal distinción, de modo que muchas de las Cooperativas registradas probablemente no realizan actividad económica alguna. Según estimaciones del propio Registro para conocer el número de Cooperativas en funcionamiento habría que descontar un 30% de las existentes. Según estimaciones de la Federación de Cooperativas de Trabajo Asociado de Euskadi habría que descontar hasta un 50%.

Cuadro n.º 6. **Cooperativas adheridas a la Federación de Trabajo Asociado de Euskadi**

Empleos por Cooperativa	ARABA		BIZKAIA		GIPUZKOA		TOTAL		% N.º Coops./Total	
	Coops	Puestos trabajo	Coops	Puestos trabajo	Coops	Puestos trabajo	Coops	Puestos trabajo	Unitario	Acumulado
Hasta 5	11	49	21	91	10	46	42	186	16,4	16,4
De 6 a 10	7	57	30	247	16	133	53	437	20,7	37,1
De 11 a 15	3	41	19	252	9	112	31	405	12,1	49,2
De 16 a 20	4	72	6	103	7	120	17	295	6,64	55,9
De 21 a 50	6	168	16	517	27	930	49	1.615	19,1	75,0
De 51 a 100	2	141	9	609	15	1.077	26	1.827	10,2	85,2
De 101 a 200	1	110	5	705	9	1.238	15	2.053	5,86	91,0
Más de 200	2	607	5	1.581	16	9.208	23	11.396	8,98	100,0
TOTAL 31.12.93	36 35	1.245 1.244	111 115	4.105 4.130	109 105	12.864 12.521	256 255	18.214 17.895		

Fuente: Federación de Cooperativas de Trabajo Asociado de Euskadi

Sintetizar en: insuficiente capacidad de innovación y tecnología, carencias en la comercialización como ausencia de marcas y poca penetración en los mercados —sobre todo en los exteriores—, dificultades para obtener financiación, problemas de formación y de gestión, y gran aislamiento empresarial.

Las Cooperativas, asimismo, ven agudizados algunos problemas por su propia naturaleza. Si conseguir financiación en condiciones aceptables puede resultar difícil para una pyme, en el caso de una Cooperativa el problema se agrava en cuanto que la fórmula Cooperativa le da un tratamiento específico al trabajo y al capital, en detrimento del segundo. Es el trabajo el que contrata al capital, confiriéndole al mismo un carácter instrumental de la producción, de forma que su

propiedad no conlleva poder de dirección ni derecho sobre los beneficios. Esta característica especial de las Cooperativas se traducirá en una mayor dificultad para acudir al capital exterior para la obtención de recursos financieros. Por otra parte, la debilidad del patrimonio y la dificultad de ahorro de los cooperativistas limitará las aportaciones de los mismos, sin que pueda subsanarse el problema por medio de los capitales propios y la autofinanciación.

La singular estructura organizativa de las Cooperativas es a su vez un aspecto delicado de las mismas. Las tensiones entre Capital y Trabajo de las empresas capitalistas se han transformado en las cooperativas en una dicotomía entre directivos y trabajadores, generando

algunas veces conflictos Internos que afectan al devenir de la empresa. Además, todavía no se han desarrollado suficientemente las formas de gestión democrática que satisfagan las necesidades democráticas y participativas internas y las exigencias competitivas externas de estas empresas alternativas.

Continuando con el análisis de las Cooperativas asociadas a la Federación de Euskadi, en el Cuadro n.º 7 podemos observar la clasificación por sectores de las 282 cooperativas y de los 19.520 trabajadores —de los cuales el 90% son socios trabajadores— que conformaban la Federación a septiembre de 1995.

Del análisis de los datos anteriores se desprende que es en el sector industrial donde se concentra el mayor número de Cooperativas y de empleos, el 69% y el

86% respectivamente. No obstante, hemos de destacar que es en el sector servicios donde se están constituyendo principalmente las nuevas Cooperativas. De hecho, de las 37 cooperativas que se han adherido a la Federación durante los nuevos meses de 1994, el 49% realiza una actividad que se enmarca en el sector terciario.

Respecto a la creación de nuevas Cooperativas al margen de MCC, hemos de indicar que el Impacto del alto nivel de desempleo que ha padecido nuestro país en los últimos años ha sido el factor determinante. Las bajas incentivadas, las Indemnizaciones y la posibilidad de capitalizar el desempleo han sido utilizadas para financiar formas de autoempleo, cristalizándose muchas de ellas en la constitución de sociedades Cooperativas. En su mayoría

Cuadro n.º 7. Distribución por la Federación de las Cooperativas asociadas a

	N.º de Cooperativas	N.º Empleos
SECTOR INDUSTRIAL	195	16.830
Componentes mecánicos	27	
Construcción	25	
Bienes de Inversión	23	
Eléctrico-Electrónico	23	
Máquina-Herramienta	17	
Bienes de consumo duradero	17	
Litografía y artes gráficas	17	
Mueble y madera	16	
Automoción	12	
Caucho y plástico	8	
Fundición y forja	7	
Textil y confección	2	
Tratamiento de superficies	1	
SECTOR TRANSPORTE	10	165
SECTOR AGROALIMENTARIO	9	129
SECTOR SERVICIOS	68	2.396

Fuente: Federación de Cooperativas de Trabajo Asociado de Euskadi.

son Cooperativas frágiles y dependientes que se han ubicado, por una parte en el sector terciario, donde las necesidades de capital son menores y, por otra parte en el sector industrial, llevando a cabo generalmente actividades auxiliares y de subcontratación. Aún así, destacaremos que la mayoría de empresas que se han constituido en el sector industrial durante el periodo de 1975 a 1990, han sido Cooperativas de Trabajo Asociado y Sociedades Anónimas Laborales.

Aunque, en el sentido de su concepción original, las cooperativas son una forma de asociación popular que trata de desafiar la supeditación del hombre al capital, por medio del control de los medios de producción por los propios trabajadores, consideramos, que en las circunstancias actuales, los cooperativistas están más preocupados por la creación y el mantenimiento de unos puestos de trabajo que les permitan disponer de una renta y de una calidad de vida satisfactoria, que por la creación de una nueva forma de empresa y de sociedad. De todos modos, al adoptar esta fórmula societaria que «necesariamente» implica unos derechos y obligaciones democráticos, como pueden ser el derecho a la información y a la participación en los órganos sociales y de gobierno, contribuyen a la realización de una economía más humana y popular.

5. RETOS DE FUTURO

De manera sintetizada enumeraremos brevemente algunos retos planteados para el futuro de estas empresas:

* *La Financiación:* considerada como una cuestión vital de las empresas de economía social en general, exige plantear la diferente situación en que se

encuentran por una parte MCC, y por la otra las Sociedades Anónimas Laborales y el resto de Cooperativas no asociadas.

MCC ha sabido dotarse de un eficaz banco cooperativo (CLP), de una Sociedad de Cartera y de un conjunto de «fondos especiales» y modalidades específicas de financiación (las «Participaciones Especiales», etc.). Su problemática financiera se deriva hoy del fuerte coste de los recursos ajenos en el Estado español, de la insuficiencia de capital propio para determinadas operaciones de riesgo y más sustancialmente de su proyecto de internacionalización.

Para las agrupaciones de SS.AA.LL. y para las otras empresas de Economía Social, se trata de dotarse de aquellos instrumentos financieros que les permitan abordar de una manera más estructural el problema de la financiación.

A nuestro juicio, la dispar situación en que se encuentran ambos componentes de nuestra economía social evidencia su carencia de intercooperación y más precisamente la falta de una política económico-social para el conjunto de la economía social de Euskal Herria que aborde esta cuestión.

* *La Internacionalización:* para las agrupaciones de SS.AA.LL. y las empresas no asociadas de economía social se muestra tratando de avanzar en el esfuerzo de consolidación de redes y estructuras comerciales que impulsen de manera decisiva la exportación, en coherencia con una nueva situación mundial en la que el mercado internacional establece las bases de la nueva acumulación.

Para MCC el proceso de internacionalización adquiere la magnitud de un gran reto económico, financiero y social. Aquí el proceso de

internacionalización pasa por priorizar la exportación, establecer alianzas estratégicas entre empresas, producir suministros en el extranjero y acercarse a los mercados.

Ello exige la utilización de considerables recursos financieros y diseña una periferia capitalista (conformada con inversiones directas de capital o experiencias «joint-venture») dependiente del centro cooperativo. Todo ello sitúa la incertidumbre sobre ese benefactor desarrollo autosostenido y enraizado en una territorialidad concreta, que generaba la economía social.

* *La Asociación Empresarial*: tratando de desarrollar economías de escala y coordinar sinergias que hacen referencia a aspectos tecnológicos, comerciales, sociales, de I + D y de gestión. La cooperación estratégica entre empresas y más concretamente la realidad de la conformación de los primeros grupos sectoriales bajo la modalidad de agrupaciones de interés económico (A.I.E.) en calderería y reparación (Caldeasle por ejemplo) son una referencia importante para las SS.AA.LL. en este sentido.

Para MCC, que ha hecho de la asociación y de la cooperación interempresarial la base de su desarrollo logístico, la cuestión se plantea de manera diferente. El nuevo holding se asienta definitivamente en los grupos sectoriales (conformados por su identificación producto-mercado), en detrimento de los grupos comarcales, en cuya conformación encontramos una mayor funcionalidad de criterios sociales y territoriales.

Todo ello plantea el problema de una estrategia orientada casi exclusivamente hacia el mercado, que como sabemos, prioriza los aspectos empresariales en detrimento de aquellos aspectos sociales que afectan a la identidad del proyecto.

* *La Adecuación Legislativa*: planteada no solamente como adecuación a unas realidades empresariales específicas, sino encaminada a su integración en un Marco Autónomo de Relaciones Laborales. En efecto, las Comunidades Autónomas tienen competencia funcional sobre las cooperativas, mientras que el Estado Central tiene competencia exclusiva sobre las Sociedades Anónimas Laborales. La transferencia competencial de estas últimas a nuestras dos comunidades autónomas permitiría la regulación, el desarrollo jurídico y la conjunción de un poderoso movimiento de economía social que nos es propio.

* *La Flexibilidad*: en la medida en que las nuevas tecnologías y la internacionalización de los mercados han convertido la flexibilidad en una base de la competitividad. Ello incide particularmente en aquellas empresas de economía social dedicadas a la producción de componentes y a la subcontratación. Así mismo y de manera especial incide sobre las SS.AA.LL. y Cooperativas no asociadas, en la medida en que la especialización productiva de estas empresas se asienta sobre productos maduros, cuya vida media se ha reducido considerablemente.

No obstante, se trata de abordar esta flexibilización superando su exclusiva reducción al ámbito laboral. Dicho de otra manera, se trata de acercar el funcionamiento de la empresa de Economía Social, al de la moderna «empresa global», concebida como una arquitectura global que sabiendo «producir el producto adecuado en el momento oportuno», integra en un mismo sistema de comunicación las diversas actividades empresariales y sus relaciones con proveedores y clientes, dentro de un conjunto de flujos multidireccionales.

* *La Formación:* en la medida en que la aplicación en la actividad económica de las tecnologías derivadas de la revolución micro-electrónica de los últimos decenios, plantea la necesidad de readecuar aspectos concretos de la vida empresarial, revalorizando el «capital intangible», conformado por la organización del trabajo, la motivación, la comunicación, la cualificación de los/las trabajadores y todo lo referente a la iniciativa, creatividad y capacidad innovadora de éstos/estas. Por razones obvias, la formación autogestionaria y social debe ser aquí un componente decisivo de la formación técnica.

Así, la elevación decisiva de la conciencia autogestionaria y del nivel de cualificación, se traducen en la conformación de un intangible propio que es la mejor garantía para el futuro de esas empresas. Los módulos actuales de formación, la formación permanente y la participación técnico-productiva pueden ser una buena base en este sentido.

* *La Autogestión:* considerando que el diseño participativo de la empresa moderna retroalimenta la formación y el capital intangible de la empresa. A su vez, en las empresas de Economía Social, la nueva situación desbloquea importantes sinergias y potencialidades que profundizan en la participación. A nuestro juicio este diseño participativo incide en diferentes ámbitos.

En primer lugar, afecta a la organización del trabajo, tratando de implementar sistemas de mejora continua, grupos de trabajo y modelos de calidad en el interior de las empresas asociadas. No obstante, en las empresas de Economía Social la actuación en el ámbito de la organización del trabajo no puede limitarse a esto. Así, es evidente que la introducción de las nuevas tecnologías y la revalorización del capital intangible tiene una especial

significación en estas empresas en las que los trabajadores/as tienen la propiedad jurídica de los medios de producción. En efecto, si la «opción tecnológica» y la «eficacia productiva» no están tan unidas a la implantación de la organización científica del trabajo, se abren nuevas perspectivas más favorables a la democracia laboral y a la autogestión.

En segundo lugar, esta participación técnico-productiva exige la cobertura de una política de información-comunicación entre el colectivo de trabajadores/as y el equipo directivo que se extienda al conjunto de los aspectos de la vida empresarial. Esta cuestión afecta de manera directa al proceso de concentración e internacionalización de MCC. Así, la nueva Ley de Cooperativas de Euskadi de julio de 1.993, que ha tratado de crear un marco legislativo adecuado a este proceso de concentración e internacionalización, reduce la competencias de las Asambleas Generales y posibilita la concentración de las decisiones en órganos de ámbito superior, de manera que los órganos centrales condicionan la mayoría de las decisiones. La situación descrita exige, a nuestro juicio, la implementación de medidas sociales correctoras que contrabalanceen esta tendencia a la jerarquización en el conjunto del sistema.

En tercer lugar, la profundización del proyecto autogestionario replantea de nuevo la necesidad de un nexo de unión entre los trabajadores/as de las empresas de economía social y el resto de los trabajadores/as de la sociedad. En este sentido, tenemos que considerar que las organizaciones sindicales trabajan sin problemas en el interior de las Sociedades Anónimas Laborales. A nuestro juicio, una política que priorice el protagonismo social debe también posibilitar la implementación de las diferentes opciones sindicales en las sociedades cooperativas.

BIBLIOGRAFÍA

- ANEL (1987): *Entorno Socio-Económico de la Empresa Laboral*. Pamplona.
- ANEL (1989): *Estudio de Investigación sobre las Empresas Laborales en Navarra. 1975-1988*. Pamplona.
- ASLE (1993): *Programa, Normas y Estrategia*. Bilbao.
- ASLE (1995): *Regulación Jurídica aplicable a la SAL*. Bilbao.
- ASLE (1995): *La Sociedad Anónima Laboral: Un modelo de Empresa Diferenciada*. Bilbao.
- BAKAIKOA, B. y otros (1995): *El Cooperativismo vasco y el año 2.000*, Madrid: Marcial Pons.
- CELAYA, A. (1992): *Capital y Sociedad Cooperativa*, Madrid: Tecnos.
- FEDERACIÓN DE COOPERATIVAS DE TRABAJO ASOCIADO DE EUSKADI. *Memoria 1991,1992,1993 y 1994 y otros documentos internos*. Vitoria.
- IRURTAGOYENA, J., GRAFULLA, C, IRURETAGOYENA, C, BILBAO, L (1990): *La Economía Social. Una Nueva Forma de Vida para el País Vasco*, Vitoria: Gobierno Vasco.
- IRURTAGOYENA, J., GRAFULLA, C, IRURETAGOYENA, C, BILBAO, L (1994): *Nuestras empresas de trabajo asociado, ante el futuro*, Vitoria: Gobierno Vasco.
- MARX, K.: *El Capital*, Vol. I, México: FCE.
- MENDIZABAL, J.A. (1990). *Las Sociedades Anónimas Laborales en el contexto de la Economía Social*. Tesis Doctoral.
- PANERA, F. (1993): *Promoción de Empresas y Trabajo Asociado en el País Vasco*. GATZA. N.º 45. pag. 5-8, Bilbao: ASLE.
- SAN JOSÉ BARRIOCANAL, J. Y ZARRAGA DOSOUTO, S. (1994). *Las Sociedades Anónimas Laborales en Vizcaya*, Bilbao: SO-PRECS.
- THOMAS, H. Y LONGAN, CH (1991): *Mondragón: un análisis económico*, Madrid: Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.