

LA ECONOMIA SOCIAL Y LAS COOPERATIVAS COMO RESPUESTA A UN NUEVO MODELO DE RELACIONES LABORALES

XV Congreso de Investigadores en Economía Social y Cooperativa
Las Cooperativas y la Economía Social en un entorno de recuperación económica

Aida Llamosas Trapaga
Universidad de Deusto



RESUMEN

La crisis económica que estamos viviendo en los últimos años ha puesto de manifiesto las enormes limitaciones del sistema capitalista y los desequilibrios y desigualdades que provoca. Se trata de una recesión que no sólo está afectando al propio sistema económico, sino que alcanza todos los ámbitos de la sociedad y muy especialmente las relaciones laborales, que en los últimos tiempos se han visto abocadas a números cambios, no siempre en favor de los trabajadores. La exigencia de una mayor flexibilidad en el modelo productivo, con el fin de adaptarse a los cambios del mercado, debe combinarse con una adecuada protección de los trabajadores, buscando fórmulas en las que los mismos se erijan como protagonistas. Es necesario un cambio de paradigma que promueva una sociedad más equitativa y justa, que no tenga su base fundamental en el beneficio económico. No se trata de generar solo rentabilidad, sino de crear bienestar social. La Economía Social, y muy especialmente las cooperativas, son la respuesta a este cambio. Las cooperativas han demostrado una mayor resistencia a la crisis y su destrucción de empleo ha sido significativamente menor, con sus principios y valores han sabido adaptarse a las condiciones del mercado creando un nuevo modelo en el que el centro es la persona y no el capital.

PALABRAS CLAVE: crisis económica, relaciones laborales, flexiguridad, economía social, cooperativismo.

La crisis mundial en la que nos encontramos inmersos afecta no sólo al propio sistema económico sino que su impacto ha alcanzado, con gran dureza, todos los ámbitos de la sociedad. Pero sin duda alguna, si existe un elemento que pueda entenderse como característico de este periodo de recesión es la duración del mismo.

Han transcurrido ya seis años desde el comienzo del declive económico, y por el momento, a pesar del optimismo mostrado por algunos agentes económicos, no parece que veamos la luz al final del túnel, ni esos famosos brotes verdes a los que en numerosas ocasiones hace referencia la clase política¹.

Efectivamente, es cierto que la mayoría de los economistas parecen estar de acuerdo en sus observaciones y análisis cuando afirman que la crisis está remitiendo y que estamos entrando en la senda de la recuperación con paso firme.

Quizás los datos y las previsiones sean ciertas, y el sistema financiero haya tomado el camino hacia la recuperación, pero ¿y la economía real? Esto es, la mejora en los sistemas financieros ¿está teniendo su correspondiente contrapartida en la economía real? ¿Qué está ocurriendo con esos ciudadanos que ven como cada día encuentran mayores dificultades para hacer frente a sus necesidades más básicas? Y ¿Qué ocurre con las Pymes, fundamentales en nuestro tejido industrial, que incapaces de afrontar la situación económica, y sin posibilidades de financiación, deben cerrar sus puertas destruyendo el empleo de tantas y tantas personas?

En cualquier caso, sin duda alguna, si existe un factor que genera especial preocupación es la verificación de las altas y crecientes tasas de desempleo que se

¹ Efectivamente como señala RUESGA BENITO «la crisis económica cumple ya más de cuatro años aumentando, a medida que el tiempo pasa, su capacidad de deterioro y con ello el grado de pesimismo y angustia en los ciudadanos que la padecen de forma directa, a través del desempleo, o indirecta, mediante el sufrimiento que experimenta su entorno familiar o social» S. M. RUESGA (2012), p. 18.

están registrando en nuestro país. La destrucción del empleo ha sido una constante a lo largo de toda la crisis, arrojando datos cada vez más desesperanzadores, y parece, que al menos en el corto/medio plazo esta situación no va a cambiar².

De ese modo, el desempleo se ha convertido en la principal manifestación económica y social de los problemas por los que atraviesa nuestro mercado de trabajo, porque, efectivamente, se trata de un fenómeno que ha adquirido una dimensión descomunal en un periodo de tiempo ciertamente no demasiado amplio, afectando a un extenso colectivo social y marcando enormes distancias respecto de las tasas de desempleo presentadas por otros países de la eurozona.

Ello demuestra que más allá de la virulencia de la crisis nuestro sistema no se encuentra preparado para hacer frente a los desequilibrios y problemas que se han planteado con la recesión.

Razón por la cual debemos plantearnos ¿qué es lo que ocurrirá cuando, finalmente, podamos decir que la economía real ya no está en crisis? ¿Vamos a continuar con el modelo establecido hasta ahora, o quizás, debemos pensar en nuevas perspectivas, teniendo en cuenta los errores cometidos en el pasado?

Si a las durísimas medidas de ajuste acometidas para hacer frente a la crisis no le sigue un verdadero cambio de paradigma, corremos el riesgo de volver a sufrir la situación actual, por lo que resulta absolutamente necesario replantear no solo el modelo económico capitalístico, sino también el modelo empresarial y social.

Y es que no cabe duda, como se mencionaba al principio, que esta crisis no solo afecta a los estamentos económicos sino a toda la sociedad y, resulta evidente que las relaciones laborales se encuentran fuertemente afectadas por las transformaciones que se producen en otros ámbitos de la vida social, y muy especialmente, los numerosos cambios producidos en las actividades económicas en los últimos 20 años han afectado, de forma directa, al sistema de relaciones laborales.

Pueden destacarse tres elementos clave para entender el cambio de las relaciones laborales:

1.- La creciente liberalización de los movimientos de capitales, mercancías y servicios. A día de hoy el mercado no conoce fronteras, por lo que las empresas se han visto abocadas a competir en un entorno cambiante, con nuevas y constantes exigencias que les obligan a actuar en un terrero de competencia a escala mundial, constatando, cada vez, más la centralización del capital y la descentralización productiva, lo que a su vez se traduce en una internacionalización de los procesos productivos.

Así, la progresiva descentralización productiva se traduce en una rebaja del tamaño de las empresas, y en consecuencia, del volumen de empleo de las mismas, para de ese modo poder acomodarse a las nuevas exigencias de productividad y competitividad. Ciertamente se tiende al desmantelamiento de las grandes estructuras puesto que las mismas restan flexibilidad en caso de que deban producirse cambios, y se apuesta por la reducción de la plantilla a la espera de que

² Admite el autor RUESGA BENITO «ante la crudeza de la situación, todo indica que las perspectivas futuras no serán mejores. Los mejores riesgos existentes centrados en el descenso de la demanda a nivel mundial, el auge del proteccionismo o la enésima complicación financiera derivada del segundo rescate a Grecia y su futuro en el Euro- que puede derivar en un posible contagio financiero a resto de los países de la Eurozona-, no permiten divisar en el medio plazo la luz al final del túnel, impidiendo mejorar la actual situación de deterioro económico, político y social en España y Europa» *Ibidem*.

la adversa situación económica concluya y puedan volver a trabajar del mismo modo que lo hacían antes de la crisis.

2.- La evolución financiera focalizada sobre el máximo beneficio en el corto plazo y los escasos o nulos mecanismos de control sobre las transacciones, transacciones que no conocen límites, gracias especialmente, al avance de las nuevas tecnologías de la información y de la comunicación.

El crecimiento de las redes informáticas hace posible la interacción de los distintos espacios geográficos, propiciando de ese modo las relaciones a nivel global. La interacción entre países y sectores se estrecha de tal modo que los acontecimientos sociales, políticos o económicos tienen repercusión de forma mundial independientemente de donde se produzcan.

La introducción de las nuevas tecnologías ha supuesto un cambio en las organizaciones de trabajo, reclamando una mayor flexibilidad y capacidad de adaptación, así como una conexión directa entre todos los eslabones del proceso de producción, con lo que se facilita la proliferación de fenómenos tales como la externalización o la descentralización productiva.

3.- La creciente importancia de las instituciones supranacionales que, cada vez más, regulan una parte importante de la vida económica (Banco Central Europeo, Fondo Monetario Internacional...)

Por ello las empresas, cada día más buscan sistemas de producción que sean capaces de reaccionar de forma rápida a los cambios del mercado, adaptándose a la demanda existente.

Resulta evidente que en los últimos tiempos, y quizás de forma más acusada en el periodo que ha seguido la crisis económica actual, las relaciones laborales han vivido no pocos sobresaltos y se han visto en la tesitura de tener que adaptarse de forma continua no solo a los crecientes cambios acontecidos en las estructuras productivas sino a los nuevos escenarios planteados por la recesión³.

Por lo tanto, la flexibilidad del entorno se convierte en una demanda cada vez más acusada, a la vez que los factores, tanto de carácter económico como social, comienzan a verse involucrados en una sociedad cada vez más globalizada. Los mercados nacionales dejan de convertirse en compartimentos estancos para abrirse a un mercado internacional que abre la puerta a múltiples posibilidades, al mismo tiempo que obligan a una nueva redistribución de todos los recursos.

Por todo ello, es necesaria la introducción de una mayor flexibilidad en los mercados, y sobre todo en las empresas para que estas últimas puedan competir en un mercado que se torna cada vez más agresivo y competitivo. Es decir, resulta imprescindible la búsqueda de una ventaja competitiva, y en numerosas ocasiones, se recurre a la fragmentación y deslocalización del ciclo productivo⁴.

Son numerosas las voces que surgen exigiendo una mayor flexibilidad en las relaciones laborales, pero al mismo tiempo es necesario ocuparse de la protección

³ Entienden TOVAR MARTINEZ y REVILLA CASTRO que «en esta nueva etapa, parecen quedar caducados signos anteriores de protección laboral, como el convenio colectivo, el Estado interventor o, incluso, la identidad o cultura obreras» J. TOVAR y J.C. REVILLA (2012), p. 250.

⁴ Igualmente consideran TOVAR Y REVILLA que esta flexibilización alude a «a la constante adaptación del individuo a los vaivenes que le plantea la sociedad, en este caso el paso de una relación de cierta estabilidad con el trabajo a una de constante cambio» *Ibidem*.

de los propios trabajadores, atendiendo a la ya consabida premisa de la flexiguridad.

Se trata de un término este que en los últimos tiempos ha adquirido cada vez un mayor protagonismo, pero ¿Qué es realmente la flexiguridad? ¿Qué impacto tiene en las relaciones laborales?

Si atendemos a una respuesta generalista puede decirse que se trata de una serie de políticas que se encuentran encaminadas a proporcionar flexibilidad y seguridad al interno del mercado de trabajo.

La flexibilidad «alude a la progresión de los trabajadores hacia mejores empleos, a la movilidad ascendente y al desarrollo óptimo del talento». Todo ello entendido «en una organización del trabajo flexible, capaz de responder rápida y eficazmente a nuevas necesidades y de dominar las capacidades necesarias para aumentar la producción, y es la que facilita la conciliación del trabajo y las responsabilidades privadas»⁵.

Flexibilidad entendida como la existencia de un número ciertamente elevado de tipos de contrato y una mayor facilidad para proceder al despido, y seguridad entendida como la garantía que posee el trabajador para permanecer activo y poder circular de una actividad a otra o, incluso, de periodos de actividad a periodos de inactividad y viceversa con cierta facilidad⁶.

Una de las finalidades principales de la flexiguridad debe ser el adaptarse a los específicos sistemas de relaciones laborales, a las particularidades de los mercados de trabajo y muy especialmente tener en consideración las divergentes legislaciones que existen en torno a los mismos.

No puede olvidarse que el objetivo de la flexiguridad es combinar las políticas de flexibilidad con aquellas relativas a la seguridad, por lo que resulta fundamental encontrar un equilibrio entre los derechos y las obligaciones de los trabajadores, los empresarios y los actores públicos en materia de trabajo, ya que se requiere de su colaboración y complicidad para poder concebir políticas que conjuguen la productividad y el beneficio económico con la protección social.

La flexibilidad interna debe conjugarse, siempre con la flexibilidad externa, es decir, resulta necesario alcanzar un grado de flexibilidad en la contratación y el despido, pero siempre acompañado de seguridad para poder acceder de un empleo a otro, esto es, se trata de garantizar la movilidad de los trabajadores para evitar los periodos de inactividad.

Por todo ello, de un tiempo a esta parte el modelo de empleo tradicional se ha visto afectado; un modelo, que incluye un trabajo de carácter subordinado en una empresa totalmente jerárquica, en la que todos los empleados desarrollan la actividad que les corresponde en un mismo espacio, y siempre bajo la dirección del empresario.

⁵ M.S. HERRAIZ (2008), p. 235.

⁶En este mismo sentido se manifiestan TOVAR MARTINEZ y REVILLA CASTRO cuando mencionan que la «flexiguridad se entiende, a nivel institucional, como una determinada política de empleo encaminada a proporcionar flexibilidad y seguridad en el mercado de trabajo. A grandes rasgos, la flexibilidad se traduciría en la proliferación de tipos de contratos y, consecuentemente, en la multiplicación de situaciones por las cuales un trabajador puede ser despedido. Seguridad, por el contrario, se refiere al garante que permite al individuo transitar de una situación de actividad a otra de inactividad y viceversa, es decir, el suministro de herramientas para que permanezca activo y empleable» J. TOVAR y J.C. REVILLA (2012), p. 237.

Sin embargo, este modelo típico ha ido diluyéndose, y muchas de sus características, tales como la rigidez o la estricta organización, vienen a ser revisadas frente a las nuevas formas de entender los modelos de producción.

En consecuencia, estas nuevas pautas referidas al empleo y a la organización empresarial están consiguiendo que la figura del trabajo dependiente adquiera una nueva, o al menos distinta, configuración.

Es necesario, más que nunca, que el modelo productivo muestre un cambio de paradigma basándose en unos principios claros que sirvan para el crecimiento económico y que vayan más allá de la consecución de beneficios. No se trata sólo de crear rentabilidad, sino de generar bienestar, de que los trabajadores se erijan como protagonistas, y de que puedan participar en el proceso decisional.

La economía social, sus entidades, y muy especialmente las cooperativas son la respuesta a este cambio.

Ciertamente, el término de Economía Social no es un concepto nuevo, es más, puede decirse que se trata de un concepto antiguo, ya que la primera referencia que se tiene de este término en estudios económicos se remonta al siglo XIX, más concretamente a su primer tercio, cuando este término era utilizado en la literatura económica.

Es en el año 1830 cuando aparece por primera vez el término de Economía Social. En ese año, el economista francés Charles Dunoyer publica el Tratado de Economía Social, en el que promulgaba un enfoque moral de la economía.

Es a partir de este año cuando comienza a producirse el desarrollo de un nuevo pensamiento entre algunos economistas que se apoyan en las reflexiones llevadas a cabo por los autores Sismondi y Malthus. Estos autores hacen referencia a los fallos que se producen en el mercado y en los desequilibrios que dichos fallos pueden generar. Al mismo tiempo, Sismondi entiende que el verdadero objeto de la economía no es la riqueza, sino el ser humano, el hombre.

Fueron los autores John Stuart Mill y Leon Walras los que dieron un nuevo enfoque a la Economía Social, al hacer uso de este término para denominar a las organizaciones innovadoras que se estaban creando como respuesta a los problemas sociales que se habían generado por el capitalismo.

Walras, por su parte iba más allá entendiendo que no se trataba solo de un concepto, sino que la Economía Social debía considerarse como parte fundamental de la Ciencia Económica, una parte de la Ciencia Económica en la cual la justicia social era un objetivo irrenunciable⁷.

Es necesario mencionar que a pesar del amplio bagaje temporal/histórico la Economía Social ha tenido que superar diversas etapas con mayor o menor presencia pero es a partir de los años 70 cuando se produce un renacer de esta materia de manera generalizada.

La crisis económica que se produjo en esa década supuso un revulsivo para el avance de la economía social. El estancamiento de la economía y la falta de

⁷ Con Walras, la economía social pasó a formar parte de la ciencia económica y se convirtió en un ámbito de actividades económicas que prolifera entre las cooperativas, las mutuas y las asociaciones tal y como las conocemos hoy en día. Fue a finales del siglo XIX cuando tomaron forma las principales características del concepto moderno de economía social, inspiradas por los valores del asociacionismo democrático, el mutualismo y el cooperativismo. AAVV (2009), p. 13.

empleo, junto a la terciarización de las actividades productivas provocaron el surgimiento de nuevas dinámicas de cooperación entre los agentes económicos⁸.

Así, emergen nuevas organizaciones que en virtud de las diversas legislaciones nacionales adoptaron diferentes formas jurídicas.

Efectivamente, la identificación de la Economía Social tal y como ahora se conoce, tienen su punto de arranque en Francia, en la década de los 70 del siglo XX, cuando las organizaciones representativas de las cooperativas, mutuas y asociaciones crean el Comité national de liaison des activités cooperatives, mutuelles et associatives.

Dicho Comité publicó la Charte de l'économie sociale, en la cual las entidades previamente mencionadas se mostraban como "entidades no pertenecientes al sector público que, con funcionamiento y gestión democráticos e igualdad de derechos y deberes de los socios, practican un régimen especial de propiedad y distribución de las ganancias, empleando los excedentes del ejercicio para el crecimiento de la entidad y la mejora de los servicios a los socios y a la sociedad "(Monzón, 2006).

Tras la manifestación llevada a cabo por el Comité francés se sucedieron otras declaraciones en diversos países europeos estableciendo ciertas características comunes en torno a estas entidades, como por ejemplo: la distribución de beneficios desligada de la aportación del capital, el carácter privado, el servicio a la comunidad, la particular gestión...

La acotación más reciente de este concepto que se conoce data del año 2002 y se realiza mediante la Carta de Principios de la Economía Social que fue impulsada por la Conferencia Europea Permanente de Cooperativas, Mutualidades, Asociaciones y Fundaciones⁹.

En la Carta se señalan una serie de principios considerados fundamentales e irrenunciables:

1. Primacía de la persona y del objeto social sobre el capital.
2. Adhesión voluntaria y abierta.
3. Control democrático por sus miembros.
4. Conjunción de los intereses de los miembros usuarios y del interés general.
5. Defensa y aplicación de los principios de solidaridad y responsabilidad.
6. Autonomía de gestión e independencia respecto de los poderes públicos.
7. Destino de la mayoría de los excedentes a la consecución de objetivos a favor del desarrollo sostenible, del interés de los servicios a los miembros y del interés general.

⁸ En el último cuarto del referido siglo, con ocasión de la crisis del Estado de Bienestar y de los sistemas de economía mixta, tiene lugar en diversos países europeos un renovado interés por las organizaciones típicas de la Economía Social, derivado de las dificultades que tienen las economías de mercado de encontrar soluciones satisfactorias a problemas tan relevantes como el desempleo masivo de larga duración, la exclusión social, el bienestar en el medio rural y en zonas urbanas degradadas, el acceso de todos los ciudadanos a la sanidad y a la educación, la exclusión social de colectivos de creciente heterogeneidad o el crecimiento sostenible, por citar algunos significativos. En ese nuevo contexto económico es en el que aquellas organizaciones de la Economía Social se presentan como entidades capaces de atender las necesidades sociales que no pueden encontrar oferta suficiente o adecuada ni por los agentes privados de naturaleza capitalista ni por el sector público, tal como, en cambio, pueden hacerlo las cooperativas o las mutuas. Y que tampoco pueden resolverse con facilidad a través de los mecanismos autorreguladores del mercado o de las políticas macroeconómicas tradicionales, como sí pueden afrontarse por asociaciones o fundaciones. AAVV (2009), p.126.

⁹ Déclaration finale commune des organisations européennes de l'Économie Sociale, CEP-CMAF, 20 de junio de 2002.

En lo que a España se refiere puede decirse que el concepto de Economía Social comienza a tener relevancia en el ámbito normativo con la aprobación de la Ley de Presupuestos Generales del Estado 31/1990, de 27 de diciembre. En su artículo 98 se crea el denominado Instituto Nacional de Fomento de la Economía Social, una entidad de carácter administrativo, adscrita al Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, que venía a sustituir a la Dirección General de Cooperativas y Sociedades Laborales existente previamente.

El objetivo de este organismo no era otro, como su propio nombre indica, que el fomento de la Economía Social.

Así, el Real Decreto 1836/1991, que desarrollo dicha norma delimita cuales son las empresas ligadas a la Economía Social, entendiendo que son «aquellas que tengan por objeto la prestación de bienes y servicios a sus asociados, participando estos directa y democráticamente en la toma de decisiones, y aquellas en las que los trabajadores ostenten la mayoría del capital social».

Asimismo se consideraran incluidas las personas físicas o jurídicas que realicen una actividad socioeconómica mediante cualquier fórmula de autoempleo". "En concreto, componen el concepto de economía social las cooperativas del cualquier tipo, las Sociedad Anónimas Laborales y cualesquiera otras entidades que reúnan los requisitos o cumplan las condiciones que se establezcan normativamente".

Entre las diversas actividades corresponde a este organismo, entre otras:

1. La coordinación de los Departamentos ministeriales que realicen acciones de fomento en el ámbito de las Entidades de Economía Social.
2. La formalización de acuerdos y de convenios con Comunidades Autónomas, así como con instituciones nacionales, en particular Corporaciones Locales y Universidades, y cooperar con Organismos e Instituciones Internacionales en el marco de la Economía Social.
3. El establecimiento y coordinación de programas de acción que posibiliten la creación o mantenimiento de empleo por medio de las referidas empresas o entidades.
4. Promover y desarrollar programas de asistencia técnica y de formación para el perfeccionamiento en la gestión empresarial y societaria.
5. La realización de estudios, estadísticas y trabajos de investigación sobre Economía Social.

Aunque si bien es cierto que la Economía Social ha estado presente a lo largo de la historia y en las políticas llevadas a cabo tanto por parte del Estado como de las propias Comunidades Autónomas, el ordenamiento jurídico español adolecía de una normativa más concreta en esta materia, si bien, finalmente, el 29 de marzo de 2011 se aprobó la Ley de Economía Española, una ley precursora que reconoció la importancia de este sector, siendo el primer país europeo en adoptar una legislación sobre esta materia.

Ciertamente, en el ámbito de la Unión Europea, a través de diversos documentos se ha puesto de manifiesto como las empresas de Economía Social pueden contribuir al desarrollo económico-social y a la generación de un mayor bienestar.

Ya en el año 2009, se presentó una Resolución sobre Economía Social que fue votada por la mayoría del Parlamento, y posteriormente, en el año 2011 el Intergupo de Economía Social reiteraba la importancia del reconocimiento jurídico de las entidades de la Economía Social.

Debe tenerse en consideración que los países que conforman la Unión poseen diferentes tradiciones en lo que a esta materia se refiere, diferencias y particularidades que deberían ser tomadas en cuenta, ya que todas las experiencias pueden aportar valor en el futuro crecimiento europeo.

Por ello, la Ley de Economía Social española ha supuesto un referente en la materia a nivel comunitario, dando ejemplo de cómo puede reconocerse la repercusión y la importancia de la Economía Social y sus entidades.

Atendiendo a lo establecido en la propia Ley, el objetivo fundamental de la misma, que viene recogido en el preámbulo y en su artículo primero, no es otro que « configurar un marco jurídico que, sin pretender sustituir la normativa vigente de cada una de las entidades que conforma el sector, suponga el reconocimiento y mejor visibilidad de la economía social, otorgándole una mayor seguridad jurídica por medio de las actuaciones de definición de la economía social, estableciendo los principios que deben contemplar las distintas entidades que la forman. Partiendo de estos principios se recoge el conjunto de las diversas entidades y empresas que contempla la economía social».

Por su parte, el artículo cuatro es uno de los más relevantes, puesto que alude a los principios orientadores de la Economía Social, estableciendo la base de los valores que deben tenerse en cuenta en esta nueva forma de entender el modelo productivo y la empresa.

Concretamente son cuatro los principios:

1. Primacía de las personas y del fin social sobre el capital, que se concreta en gestión autónoma y transparente, democrática y participativa, que lleva a priorizar la toma de decisiones más en función de las personas y sus aportaciones de trabajo y servicios prestados a la entidad o en función del fin social, que en relación a sus aportaciones al capital social.
2. Aplicación de los resultados obtenidos de la actividad económica principalmente en función del trabajo aportado y servicio o actividad realizada por las socias y socios o por sus miembros y, en su caso, al fin social objeto de la entidad.
3. Promoción de la solidaridad interna y con la sociedad que favorezca el compromiso con el desarrollo local, la igualdad de oportunidades entre hombres y mujeres, la cohesión social, la inserción de personas en riesgo de exclusión social, la generación de empleo estable y de calidad, la conciliación de la vida personal, familiar y laboral y la sostenibilidad.
4. Independencia respecto a los poderes públicos.

Puede decirse por tanto que las entidades de Economía Social presentan una serie de características que no presentan el resto de empresas por lo que ofrecen una serie de ventajas competitivas que no se dan en otras organizaciones.

La maximización del beneficio deja de ser el objetivo prioritario de la empresa, ya que dicho protagonismo se cede a los propios trabajadores, a la persona, que se convierte en el centro de la organización. De ese modo los trabajadores no sólo ponen a disposición de la empresa su fuerza de trabajo, sino que participan y se implican en la misma, tomando parte en el proceso decisonal.

El acercamiento de los trabajadores al proceso decisonal que se produce en la Economía Social supone una serie de beneficios al permitir a los órganos de la empresa poseer una mayor información sobre lo que ocurre en la organización, los problemas a los que se enfrentan y las soluciones que pueden ponerse en marcha.

Pero sobre todo supone una mayor implicación y responsabilidad por parte de los trabajadores, ya que son ellos mismos los que pueden intervenir de forma directa en la resolución de los problemas y en el planteamiento de las estrategias de gestión, ofreciendo nuevas alternativas a los retos tanto económicos como sociales que se plantean.

La contradicción entre el capital y el trabajo hace que resulte imprescindible la participación de los trabajadores en las empresas, así como el control por parte de los mismos en la toma de decisiones respecto de la actividad empresarial. Es necesario que la participación de los trabajadores se convierta en una seña de identidad en la empresa europea.

Las empresas de economía social suponen un ejemplo de la participación de los trabajadores en la toma de decisiones y en la gestión empresarial.

Se trata de fomentar los objetivos sociales, garantizando la implicación de los trabajadores, entendiendo por ello la información, la consulta, la participación y cualquier otra fórmula a través de la cual los trabajadores puedan influir en las decisiones que se tomen en la empresa.

Basándonos en los datos publicados por la Confederación Empresarial española de la Economía Social en el año 2013, podían contabilizarse 44.563 entidades de Economía Social, con una facturación de 150.978 millones de euros, por lo que puede apreciarse que el impacto de este tipo de organizaciones no es, ni mucho menos, insignificante, sino más bien todo lo contrario.

Hasta el momento las sociedades capitalistas han adquirido todo el protagonismo, pero la crisis ha demostrado, de forma contundente, que el capitalismo es incapaz de conseguir un desarrollo económico equilibrado y equitativo que permita que todas las personas posean, al menos, unos mínimos necesarios para su supervivencia.

Sin embargo, las cooperativas han demostrado una mayor resistencia a la crisis y su destrucción de empleo ha sido significativamente menor porque con sus principios y valores han sabido adaptarse a las condiciones del mercado.

Además, su indiscutible aportación a la sostenibilidad social y económica hace de estas empresas un elemento fundamental en un nuevo modelo productivo en el que el centro es la persona y no el capital, en el que primen las condiciones de vida sobre los intereses económicos.

La recuperación de las empresas se basa en la calidad, la capacidad de innovación y la adquisición de una mayor competitividad, y para lograrlo es necesario contar con unos trabajadores cada vez más preparados que contribuyan a crear una gestión integrada permitiendo de ese modo conciliar los intereses de la empresa con los de los trabajadores.

Seguramente, una de las mayores ventajas que presentan las cooperativas es su capacidad para implicar en la empresa a los socios trabajadores y ello se debe a una serie de principios y valores que caracterizan este tipo de sociedades, a saber, la democracia (la participación de los trabajadores entronca de forma directa con este valor), la igualdad de derechos y deberes, la primacía de la persona por encima del capital... unos valores que sin duda alguna deben erigirse en el referente fundamental de un nuevo modelo de relaciones laborales, en el que más allá del beneficio inmediato se tienda al bienestar social.

Los principios cooperativos representan una serie de indicaciones respecto del funcionamiento de la cooperativa. Puede decirse que son una especie de pautas, de carácter flexible, que indican cómo comportarse permitiendo adaptarse a las diversas vicisitudes que se plantean.

Todo ello no quiere decir que la cooperativa no sea una empresa o no busque el beneficio económico, al contrario, la cooperativa es una empresa con fines económicos, pero no sólo, va más allá con la consecución de fines de carácter social.

De hecho, las cooperativas son creadas por los socios para beneficio individual y mutuo, y se controla de manera democrática para preservar el interés de las personas, siendo su objetivo último el desarrollo de unas condiciones sociales que puedan mejorar la vida de las personas generando así, un mayor bienestar.

Uno de los elementos más relevantes en torno a la cooperativa es que la misma representa de forma clara y contundente la realización de la democracia en la empresa. Ciertamente, de todos los valores presentes en las cooperativas, el valor de la democracia es, quizás, el más característico, puesto que es el que diferencia de forma clara este tipo de empresas del resto.

La gestión democrática de la cooperativa supone, al mismo tiempo, el establecimiento de una democracia económica. Mientras que en el resto de empresas son únicamente aquellos que poseen el capital los que participan en la vida económica, tomando decisiones que afectan al sistema económico, y por tanto, al conjunto de la sociedad, en el caso de las cooperativas son todos los socios los que toman las decisiones, permitiendo trasladar el poder a la persona y no al capital.

Asimismo, la democracia se refleja principalmente en dos principios:

1. El principio de gestión democrática.
2. El principio de participación económica de los socios.

El principio de gestión democrática es un principio fundamental puesto que permite que todos los socios de la cooperativa participen en la misma con la misma capacidad de decisión.

A través de este tipo de gestión se busca que los socios no sólo sean trabajadores, sino que se sientan plenamente identificados con el proyecto de la empresa, que formen parte de la misma, no solo como representación de la fuerza de trabajo, sino siendo los protagonistas y decidiendo su propio futuro.

Eso requiere una estrecha colaboración entre todos los socios, así como una correcta distribución de la información para que los mismos puedan tomar las decisiones relativas a la gestión de la cooperativa con todos los datos necesarios.

Este principio de gestión democrática encuentra su máxima expresión en la política de un socio un voto, razón por la cual ninguno de ellos posee más poder que los otros.

Por su parte, el principio de participación de los socios supone que el capital es un simple instrumento para la consecución de los fines de la cooperativa pero no es, en sí mismo, un objetivo y por ello no se le concede ningún derecho de carácter político. La participación no se sustenta en el número de acciones o en el capital aportado, sino en la propia persona, prevaleciendo la misma sobre el capital.

La Economía Social se ha revelado como una respuesta válida en tiempos de crisis, demostrando que es necesaria la adaptación de un nuevo modelo productivo y de relaciones laborales basado en el empleo de calidad, la solidaridad, la equidad y una mayor cohesión social.

Un modelo de relaciones laborales que cuente con trabajadores preparados y comprometidos que no sólo se sientan parte de la organización, sino que actúan en la misma siendo los auténticos protagonistas de la gestión.

Las cooperativas encarnan este nuevo paradigma dando respuestas a muchas de las las dificultades que presentan, porque tal y como indica Zamagni «debemos pensar en un orden social con dos pilares: el del Mercado y el del Estado, y debemos agregar el pilar de la Sociedad Civil, que debe jugar también en el centro de la economía» (Zamagni, 2002), para que el centro sea la persona.

BIBLIOGRAFIA

- AAVV., MONZON, J.L. (Coord). (2009): "Informe para la Elaboración de una Ley de Fomento de la Economía Social". *Centro Internacional de Investigación e Información sobre la Economía Pública, Social y Cooperativa (CIRIEC)*.
- BALLESTERO, E., (1990): *Economía Social y Empresas Cooperativas*. Alianza Editorial, Madrid.
- Déclaration finale commune des organisations européennes de l'Économie Sociale, CEP-CMAF, 20 de junio de 2002.
- DIVAR GARTEIZ-AURRECOA, J. y GADEA SOLER, E. (2002): "Los Valores Cooperativos y la Participación de los Trabajadores en la Empresa". En *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo*, Núm. 36.
- HERRAIZ MARTÍN, M.S., (2008): "La puesta en práctica de la flexiguridad: ¿una posición mágica para los problemas de empleo en los países de la Unión Europea?", *Revista del Ministerio de Trabajo e Inmigración*, Num. 72, Abril.
- HOMS FERRET, O., y OBESO ABADÉ, C., (2009): "Impactos de la crisis en las relaciones laborales en España", *Información Comercial Española, ICE: Revista de economía*, Núm. 850.
- MARTINEZ CHARTERINA, A. (2010): "Las Cooperativas frente a la Crisis", *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo*, Núm. 44.
- MONZÓN, J.L., (2006): "Economía Social y Conceptos Afines: fronteras borrosas y ambigüedades conceptuales del Tercer Sector", *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, Núm., 54.
- MONZÓN, J.L., y CHAVES, R. (2012): " La Economía Social en la Unión Europea", *Informe elaborado para el Comité Económico y Social Europeo por el Centro Internacional de Investigación e Información sobre la Economía Pública, Social y Cooperativa (CIRIEC)*.
- RECIO ANDREU, A., (2001): "Nuevos retos a las relaciones laborales", *Portularia: Revista de Trabajo Social*, Vol.1.
- RUESGA BENITO,S.M., (2012): "Crisis Económica y Mercado de Trabajo", *Relaciones Laborales en crisis*, Fundación Ortega-Marañón, Madrid.
- TOVAR MARTÍNEZ, J., y REVILLA CASTRO, J.C., (2012): "La institucionalización de la individualización del trabajo", *Cuadernos de Relaciones Laborales*, Vol. 30, Núm. 1.
- ZAMAGNI, S., (2002): "Conferencias sobre Economía, Mercado, Estado y Sociedad Civil", *Revista Valores en la Sociedad Industrial*, 54.