

# **Las empresas alternativas en el ámbito de la CEE**

Por

SEBASTIÁN REYNA FERNÁNDEZ \*

En el ámbito internacional en general, pero quizá con mayor influencia en los países que hoy son miembros de la Europa comunitaria, y en los últimos años con gran intensidad, se ha conocido un proceso, que en diferente grado se mantiene de forma estable, como es el de la generalización de iniciativas empresariales consideradas alternativas en relación al ordenamiento jurídico y societario que podríamos considerar como ordinario y armónico con el sistema dominante en los países de este área geopolítica.

Este proceso de alternativa empresarial ha tenido orígenes muy diferenciados según la etapa histórica en la que se ha desarrollado. Durante los años 60 no se pueden desligar sus causas a procesos ideológicos no muy lejanos a los que llevan a configurar los principios programáticos de las movilizaciones del sesenta y ocho. Sin duda se trata de propuestas de organización económica, fundamentalmente en Alemania y Países Bajos, protagonizadas por las nuevas generaciones juveniles que no desean incorporarse a los tradicionales sistemas de trabajo y que buscan alternativas contraculturales más cercanas a su ideología y concepción del mundo. De aquella etapa pocas realidades se han mantenido, y las que llegaron a consolidarse han variado muy radicalmente sus postulados organizativos.

Durante los años sesenta, y en plena crisis económica, el panorama cambia sustancialmente. En Europa muchas de las empresas tradicionales se ven expulsadas del mercado y se conoce la necesidad de una fuerte reestructuración de gran parte del sector productivo, tendiendo a reducir sus volúmenes, y por tanto a desinflar de forma importante sus plantillas laborales. Todo ello unido a la escasez de nuevas iniciativas produce una amplia generalización del desempleo. Estos hechos impulsan un nuevo proceso de la reciente economía alternativa; se trata de la autoorganización por parte de los colectivos de los

---

\* Director de la Fundación «Largo Caballero».

trabajadores de sus propias empresas anteriores, a veces con la racionalidad de un necesario cambio de rumbo en la gestión, en otras ocasiones como producto de la desesperada situación, en todos los casos con evidentes dificultades financieras y falta de experiencia y cualificación profesional.

Las empresas surgidas en este período, en su gran mayoría con forma jurídica de cooperativa, han tenido una mayor duración que las anteriores, si bien en estos años han sufrido un fuerte proceso de selección que ha permitido el mantenimiento sólo de aquellas que nacieron en mejores condiciones y más cualificada gestión. En todo caso es necesario reconocer, y así se ha interpretado en muchos sectores sindicales, que estas empresas en ciertos ámbitos, incluso las que no han podido perdurar, representarían un importante amortiguador de la crisis con un escaso coste para las administraciones. Más de 10.000 empresas de estas características continúan hoy funcionando nacidas en la década de los sesenta, y representan ya un sustancial sector de la tradicional economía social europea; cuentan con organizaciones representativas (Comité Europeo de Cooperativas de Producción) y sus propios portavoces en el tercer grupo del Comité Económico y Social de las Comunidades Europeas.

Ya en nuestra década el panorama económico y social volverá a sufrir importantes modificaciones. Aun viviéndose en profundidad las consecuencias de la crisis, sin embargo algunos de los caracteres más dramáticos de ésta han desaparecido. El cierre generalizado de pequeñas y medianas empresas ha tocado techo. Las grandes industrias han acomodado sus plantillas y sus dimensiones a las nuevas necesidades productivas y del mercado, una parte importante de las bolsas de desempleo están cubiertas por sistemas de protección social o bien participan en el mercado de trabajo aunque de forma discontinua, la nueva economía comienza a emerger y exigir una mayor dinámica empresarial, pero junto a ello continúa desolador el panorama del desempleo juvenil; las nuevas generaciones de jóvenes ahora no tienen acceso, aunque lo deseen, al tradicional mercado de trabajo. Ello es causa de las nuevas características definitorias de la actual iniciativa alternativa; hoy se expande la idea de la generación del auto-empleo.

Se han producido importantes modificaciones en el sistema económico dominante tradicional que aumenta la incertidumbre económica y hace más problemático el mantenimiento de las grandes estructuras productivas. Por otra parte la automatización produce inevitables desplazamientos de empleo lo que perjudica aún más la debilidad del mercado de trabajo conocido.

La reordenación por tanto de las grandes estructuras productivas produce un impacto negativo en el empleo que está obligando a una

descentralización que podríamos denominar defensiva, y que tiende a mantener el volumen de empleo.

La organización descentralizada resultante consigue hacer florecer un potencial autónomo de crecimiento, aprovechando sinergias y potenciales creativos hasta ahora ociosos.

Así pues nos encontramos en este modelo actual un sector concentrado que vive su reestructuración y que sigue siendo dominante en cuanto que controla el sistema financiero o forma parte del sector público estratégico, pero que expulsa permanentemente personas del mercado de trabajo y no incorpora nuevos activos.

Y por otra, un sector descentralizado que basado en la creatividad, la democratización de la iniciativa y el aprovechamiento de recursos no utilizados, tanto en términos productivos como en los servicios, viene a complementar de forma cada vez más intensa el sector dominante, a veces incluso sustituyéndolo en determinadas zonas rurales o urbanas deprimidas.

Estos fenómenos son causa de que las nuevas empresas de Economías Social hayan abandonado su tradicional marginalidad, no tanto por su volumen o influencia económica, aún escasa, sino porque se define como un sector complementario del sistema económico dominante, y la economía complementaria toma hoy un especial protagonismo.

Se trata de un nuevo tejido empresarial, inserto en el ámbito territorial, de pequeña y mediana dimensión, y con una función estratégica diferente.

La inmensa mayoría de estas nuevas y pequeñas unidades empresariales se distribuyen en el sector terciario o de servicios, afrontando particularmente el abastecimiento de las nuevas necesidades familiares y del consumo privado en general.

No menos importante son las innumerables empresas que en las regiones más desarrolladas de Europa surgen en torno a la renovada industria tradicional, a fin de ofrecer producciones y servicios auxiliares y complementarios, que evitando el excesivo dimensionamiento de las grandes empresas, permite el cierre del proceso productivo y de comercialización.

El análisis de este fenómeno empresarial acaba en parte con la visión tradicional de que la única empresa rentable es aquella que asegura una estabilidad casi ilimitada. Muchas de las nuevas sociedades surgen con conciencia de su duración limitada. La renovación tecnológica, la variabilidad de los gustos y modas sociales y la diversidad de la distribución comercial trae consigo una movilidad empresarial acotada en el tiempo y con los riesgos medidos. Se produce por tanto un desarrollo vegetativo acelerado de estas empresas a partir

del hecho de que cuando cumplen su propia finalidad engendran su propia sustitución, con la consecuencia sociológica a veces de que el empresario asume en la nueva situación el papel de trabajador por cuenta ajena, o éste el de empresario.

Se deduce de lo anterior el aumento cuantitativo del número de personas que debiendo haber abandonado el mercado de trabajo, o cuando aún no han tenido acceso a éste, asumen en primera instancia la función tradicional del emprendedor económico, creándose en la actualidad una nueva clase empresarial cuyas características habrán de definirse en los próximos años.

Estos nuevos empresarios son en gran parte trabajadores autónomos, contratantes a veces de mano de obra, o bien se asocian temporalmente con otras unidades empresariales individuales. La nueva empresa, cuando es sociedad, utiliza la forma jurídica tradicional de capital, la Sociedad Anónima, o bien intenta nuevos sistemas organizativos que, además de asegurar la rentabilidad personal, son en sí mismos elementos de reforma de las estructuras y de vocación colectiva. Este es el caso de las empresas de la Economía Social, de carácter asociativo, que remueven el tradicional sistema de reparto de los beneficios por fórmulas más equitativas asimiladas al trabajo, y a su vez invierten los términos en el proceso de toma de decisiones en el seno de la empresa.

En España este fenómeno ha venido protagonizado fundamentalmente por la específica Cooperativa de Trabajo Asociado, y más recientemente por las denominadas Sociedades Laborales, que han llegado a verse reguladas con rango de Ley en abril de 1986.

Una simple referencia estadística sobre constitución de este tipo de empresas, nos confirma el carácter expansionista del fenómeno.

En el período comprendido entre 1986 y el mes de abril del presente año, se han constituido en España CINCO MIL CUATROCIENTAS SETENTA nuevas Sociedades Cooperativas, que asocian a TREINTA Y DOS MIL NOVECIENTAS SETENTA Y UNA personas que en su gran parte unen su doble carácter de socio y trabajador.

En cuanto a Sociedades Laborales y en tan sólo un período de dos años, el número de empresas registradas ha sido de CINCO MIL TREINTA. TREINTA Y SIETE MIL OCHOCIENTOS CINCO los socios constituyentes, de los cuales TREINTA Y TRES MIL son trabajadores fijos, y es significativa la presencia de más de CUATRO MIL accionistas que con su aportación exclusiva de capital apoyan a estas empresas. El total del Capital social aportado es superior ya a los VEINTICUATRO MIL MILLONES de pesetas.