

La economía social: un desafío para los movimientos sociales

En tanto que las empresas de economía social son éticas, democráticas y anteponen el trabajo y las personas al capital, son congruentes con la impronta de los movimientos sociales y refuerzan su carga antagonista. Por ello, debe ser una tarea prioritaria de los movimientos promoverlas. En tal sentido, avanzamos, de manera muy escueta, tres propuestas de trabajo: los movimientos sociales pueden ayudar a la economía social colaborando a estructurar el medio en que se desenvuelve, creando mercado e impulsando una red de hombres y mujeres emprendedoras.

El concepto de economía social dista de ser unívoco y cartesiano. Bien al contrario, se muestra escurridizo e impreciso, de modo que sirve para denotar una realidad con contornos difusos. Ello da pie a una cierta polémica, tanto académica como política, acerca de qué es y qué no es economía social. No vale rehuir la cuestión. La abordamos en una doble aproximación.

La siguiente definición goza de todos los predicamentos, tanto que marca la ortodoxia vigente sobre el tema:

«Conjunto de empresas privadas organizadas formalmente con autonomía de decisión y libertad de adhesión, creadas para satisfacer las necesidades de sus socios a través del mercado, produciendo bienes y servicios, asegurando o financiando y en las que la eventual distribución entre los socios de los beneficios o excedentes así como la toma de decisiones, no están ligados directamente con el capital o cotizaciones aportadas por cada socio, correspondiendo un voto a cada uno de ellos. La economía social también agrupa a aquellas entidades privadas organizadas formalmente con autonomía de decisión y libertad de adhesión que producen servicios de no mercado a favor de las familias, cuyos excedentes, si los hubiera, no pueden ser apropiados por los agentes económicos que las crean, controlan o financian».¹

Vicente Pérez Quintana es miembro de la Fundación de Estudios Ciudadanos y de la Federación Regional de Asociaciones de Vecinos de Madrid

¹ Tomado del informe «La Economía Social en la Unión Europea» realizado para el Comité Económico y Social Europeo por Rafael Chaves y José Luis Monzón.

Trátase del subsector de mercado, trátase del subsector de no mercado, los rasgos sobresalientes comunes y que, en consecuencia, trazan la fisonomía de la economía social se resumen en siete renglones:

- Entidades privadas, aunque pueden estar participadas por organismos públicos.
- Formales, o sea, dotadas de una estructura y un conjunto de reglas; si bien no se exige la constitución ante notario ni la inscripción en un registro, tal como sucede, por ejemplo, a propósito de los grupos de consumo ecológico existentes.²
- Autónomas y autocéfalas, esto es, con capacidad para decidir el presupuesto y las actividades y para elegir y cesar los órganos de gobierno.
- Libre adhesión, de forma que el ingreso, siempre que se cumplan determinados requisitos de admisión, y la salida son voluntarios.
- Ejercen una actividad económica o con trascendencia económica, sea como actividad principal, sea como actividad secundaria o complementaria. El espectro es muy amplio, pues caben desde la producción de bienes de todo tipo hasta la prestación de servicios de cualquier clase, incluidos los financieros, pasando por las actividades de aseguramiento (salud, previsión social y seguro de bienes). La amplitud del abanico es tanto más dilatada cuanto la distribución de los productos y servicios de referencia puede organizarse en el mercado o fuera del mercado.
- No lucrativas, toda vez que el excedente económico eventualmente generado en el transcurso de la actividad: 1) bien se reinvierte en la misma o se destina a financiar programas de interés general y a proyectos solidarios; 2) bien se distribuye entre los socios y socias, pero a) sólo una parte limitada, mientras el resto debe ser asignado a reservas obligatorias e irrepartibles; y b) individualizada persona a persona con arreglo a su participación en la actividad y no según la cuantía de sus aportaciones al capital social. De ahí que las entidades de economía social sean definidas como organizaciones personalistas y que, en el caso de las cooperativas de trabajo asociado, anteponen el trabajo al capital. El capital, por diferencia con las sociedades anónimas, tiene únicamente un valor instrumental.
- Democráticas, ya que, salvo algunas excepciones, se aplica la regla de *una persona, un voto*.

La segunda aproximación a la economía social consiste en listar qué entidades forman parte de ella. Así: cooperativas de todas las clases (trabajo, vivienda, agrarias, enseñanza, consumo, servicios, crédito, transportes, marítimas...), sociedades laborales, mutuas y mutualidades, fundaciones, asociaciones, empresas de inserción, grupos empresariales integrados por o dependientes de entidades de primer grado que pertenecen a la economía social, grupos de consumo, organizaciones de ayuda mutua, diversas ONG... Algunos autores

² En este punto somos más flexibles que lo que permiten las definiciones al uso, que exigen que las entidades tengan una personalidad jurídica explícita y reconocida.

incluyen en el saco a las cajas de ahorro o a la ONCE e, incluso, existe un cierto debate sobre si los trabajadores/as autónomos/as pueden considerarse en algún sentido parte de ella.³

La puesta en relación de sendas aproximaciones muestra significativas disonancias, entre ellas no se da un perfecto acoplamiento. Ninguna entidad satisface todos los rasgos arriba identificados y, a su vez, ninguno de dichos rasgos es satisfecho por todas las entidades. Nos vemos obligados a introducir en la doble aproximación, para hacerlas corresponder, diversos matices y excepciones.

Por otra parte, si a la anterior reflexión traemos las pinceladas que la *praxis* cotidiana traza en el cuadro nos encontramos con fundaciones que abominan de su pertenencia a la economía social, cooperativas de vivienda que no lo son («cooperativas vestidas de lagarterana», según la jerga), entidades que funcionan como empresas instrumentales de sociedades anónimas, asociaciones que practican la más rancia beneficencia y así un largo etcétera. En el polo contrario, nos encontramos, *v. gr.*, con sociedades limitadas que funcionan como si fueran cooperativas de trabajo. La tautología de la segunda aproximación (economía social es igual a la suma de sus expresiones institucionales) no evita, por tanto, las incertidumbres de la definición inicial.

El enfoque descriptivo que hemos seguido demanda un enfoque normativo y voluntarista que lo complete. Según éste, economía social será la producción de bienes y servicios por organizaciones que reúnen –con mayor o menor exactitud– las características antes mencionadas y que *además* las aceptan y ajustan sus comportamientos a ellas en virtud de su superior valor ético y político. En conclusión, las entidades no sólo son democráticas, no lucrativas, autónomas... sino que, ante todo, *deben serlo* en su discurso teórico y práctico.

¿Por qué deben los movimientos sociales promocionar la economía social? El refuerzo del antagonismo

Los movimientos sociales son siempre *anti* algo: anticapitalistas, antipatriarcales, antirracistas... Se originan en el marco de una contradicción social y expresan la fuerza organizada de los colectivos sociales desfavorecidos para cambiar la situación estatuida y resolver la contradicción a su favor. En la sociedad actual, cualquier movimiento social particular, aun de forma remota e implícita, es la revuelta de determinadas categorías sociales que viven bajo el dominio del capital y al menos potencialmente no lo aceptan. Sus intereses, deman-

³ Con frecuencia estas discusiones están determinadas por el acceso o no a las políticas públicas de apoyo a la economía social: protección fiscal, subvenciones...

das, expectativas, deseos... chocan con el orden vigente y sus beneficiarios y anhelan transformarlo. Los movimientos sociales son conflicto, antes que conflictivos.

La economía social, en tanto que se ajusta a la definición normativo voluntarista, participa en y de los movimientos sociales. Los valores que afirma (democracia, no lucro, primacía del trabajo y las personas, solidaridad, ayuda mutua...) son antitéticos con los valores dominantes. Es en ese modo y grado que su promoción se revela como una tarea de dichos movimientos: continúa y refuerza su antagonismo estructural. Frente a la interpretación buenista de la economía social defendemos, así pues, una lectura dialéctica, que ve en ella una alternativa, una realidad heterogénea con la empresa capitalista.

La economía social se erige sobre la aplicación en las entidades de primer grado de la regla *una persona, un voto*. La participación en la toma de decisiones se desvincula de la aportación de capital. Ello representa una ruptura radical con la lógica de la sociedad por acciones y, en particular, con la compleja arquitectura sobre la que se monta el poder de los *managers* en las grandes corporaciones: aunque sólo poseen una parte muy pequeña del capital, disponen de la mayoría de los votos. Pero esta forma de ejercer el poder es, como diría Hannah Arendt, violencia. La economía social apuesta por otro concepto de poder: «[...] corresponde a la capacidad humana, no simplemente para actuar, sino para actuar concertadamente. El poder nunca pertenece a un individuo; pertenece a un grupo y sigue existiendo mientras el grupo se mantenga unido».⁴ Tal es el fundamento de la democracia deliberativa y de la gestión participada.

Pero siendo trascendente en sí mismo, la democracia en las unidades de primer grado es tanto más crucial cuanto constituye el basamento de la democratización de la economía.⁵ Ahora bien, es verdad que este paso de lo micro a lo macro es infinitamente delicado o quebradizo, toda vez que está expuesto al virus de la Ley de Michels sobre la tendencia a la oligarquización de las organizaciones como consecuencia, en parte, del aumento del tamaño y de la creación de entidades de segundo y ulterior grado y, en parte, de la formación de tecnoestructuras sobre la confusión interesada entre el ámbito de la toma de las decisiones estratégicas y el ámbito de la gestión de las decisiones. De ahí que merezca más de un reparo el funcionamiento de los grupos empresariales de la economía social, así como muchos de los procesos en que la democracia directa en las entidades de primer grado cede terreno en favor de los procesos de delegación.

La economía social significa una segunda ruptura con el modelo dominante en tanto que cuestiona el concepto de propiedad y los derechos que le serían inherentes.

⁴ H. Arendt, *Sobre la violencia*, Alianza, Madrid, 2005, p. 60.

⁵ Véase D. Schweickart, *Más allá del capitalismo*, Nova Terra, Santander, 1997.

En aquél, la matriz está en la posesión del capital. De ese hecho primigenio se desprende, como algo *natural* e indiscutible, la capacidad de decisión acerca de la asignación de los recursos y la distribución ponderada de los beneficios resultantes de la actividad, haciendo caso omiso de cuáles sean los méritos de la fuerza de trabajo expropiada de los medios de producción en su obtención. La doble desvinculación que hace la economía social trastoca los supuestos del modelo: de un lado, se antepone la regla *una persona, un voto* con independencia de cuál sea la parte alícuota de cada socio o socia en el capital social de la entidad y, de otro lado, sobresale la exclusión de la distribución de los beneficios entre la base societaria o, en su caso, la distribución, sólo de una porción de ellos, a partes iguales o con arreglo a la participación en la actividad de cada persona, con expresa prohibición de tomar en cuenta las aportaciones al capital social para hacer el cálculo. El papel subsidiario e instrumental del capital queda así bien subrayado: la célula básica de la sociedad capitalista es preterida ante el valor finalista superior del trabajo y las necesidades de las personas.

De acuerdo con este otro patrón de distribución de los excedentes, vemos cómo el afán de lucro es anulado o, cuando menos, restringido. El motor del egoísmo particular ya no es la fuerza que mueve la sociedad hacia cotas más altas de bienestar y felicidad. En su lugar, la concertación y la solidaridad ofrecen otros resortes más eficaces y eficientes.

La propiedad capitalista, en la economía social, sufre una doble postergación. En primer lugar, es sometida a la propiedad compartida: lo común no sólo prima sobre lo particular, sino que es más que la suma de las partes. Los socios y socias conciertan sus aportaciones no (o no únicamente) en vistas al logro de un beneficio privado, sino que persiguen un resultado que no se daría si no fuera por el hecho mismo de la mancomunación de esfuerzos; los cuales, por lo demás, no se reducen a las aportaciones económicas, sino que implican otras aportaciones de orden moral, intelectual, laboral, afectivo... En segundo lugar, el caso de las entidades de trabajo asociado (representado de manera típico ideal por las cooperativas) es muy especial, toda vez que es el ejemplo vivo de la resistencia al avance de la expropiación de los medios de producción de la clase trabajadora. En ellas los trabajadores/as son los socios/as y los socios/as son los trabajadores/as.

La tercera ruptura se concreta en el mercado. En una economía cuyo objetivo primordial es el abastecimiento de la población, la satisfacción de las necesidades, es un buen mecanismo para la asignación de los factores productivos, la distribución de los bienes y servicios y la elusión de determinadas irracionalidades. Se desenvuelve flanqueado por las decisiones del Gobierno y los arreglos propios de la economía doméstica y del círculo de las relaciones de amistad. En cambio, cuando el mercado se organiza por y para la realización y la apropiación privada de la plusvalía o, dicho de otro modo, por y para la valorización del capital, las funciones de la asignación y distribución pasan a segundo término, propiciando

así la aparición de fenómenos como la superproducción, el subconsumo, la desproporción entre los sectores, las crisis cíclicas... La funcionalidad del mercado, entonces, no se resuelve en la circulación de las mercancías, sino en una doble tendencia: a la mercantilización de todo cuanto existe y a la trivialización de las relaciones humanas. Ambas entrañan la perversión de la estructura social. «Permitir que el mecanismo del mercado dirija por su propia cuenta y decida la suerte de los seres humanos y de su medio natural [...], conduce necesariamente a la destrucción de la sociedad».⁶ El empobrecimiento relativo de la calidad de vida de la mayoría y la ruptura de los equilibrios ecológicos aguardan al devenir histórico, así como la cosificación de las relaciones humanas bajo el peso del fetichismo de la mercancía.

**Los movimientos sociales habrían de cuidar la batalla ideológica.
Es preciso contar con un discurso que justifique la economía
social ante la opinión pública**

No creemos incurrir en una suerte de maniqueísmo dogmático si decimos que la economía social se compadece mal con una configuración del mercado del segundo tipo, pues la hipótesis se deduce de la definición de aquélla como el conjunto de empresas éticas, democráticas, que dan la primacía al trabajo y a las personas... El séptimo principio de la Alianza Cooperativa Internacional es justamente el del *compromiso con la comunidad*, con el desarrollo sostenible.

La economía social, en otro orden de cosas, contribuye a la renovación de los movimientos sociales en un sentido muy preciso: la *autogestión de la alternativa*. En efecto, el rasgo más genuino de los movimientos es la negación de lo existente, la crítica del *statu quo*; pero, en tanto se quedan aquí, limitan el alcance de su mensaje y la carga de trascendencia que incorporan. La movilización y la presión, aun la rebelión, no ofrecen más que una dimensión, el aspecto destructivo, por así decirlo, del proyecto. El momento creativo es aquel en que en las formas de hacer, decir y pensar del movimiento se abre paso la afirmación de otras configuraciones sociales antitéticas con las existentes. Esta, con todas las limitaciones que el dominio de las estructuras capitalistas impone, puede ser, y en realidad es, la aportación *sui generis* de la economía social. Aunque sólo sea, modestamente, porque muestra que es posible otra forma de producir y distribuir, desde un tipo de empresa ética, democrática, de propiedad compartida, sólo por eso, la economía social conecta con el topo que horada los cimientos del orden vigente.

⁶ K. Polanyi, *La gran transformación. Crítica del liberalismo económico*, La Piqueta, Madrid, 1989, pp. 128-129.

¿Cómo promocionar la economía social? De las palabras a los hechos

Agrupamos la respuesta a este interrogante en tres propuestas: los movimientos sociales pueden promover y fomentar la economía social estructurando el medio, creando mercado e impulsando una gran red de personas emprendedoras.

La economía social, por razones obvias, se despliega en un medio hostil. Suma entre el 4% y el 6% del PIB y totaliza alrededor de un millón de empleos. El segmento cooperativo –sin duda, el que mejor cuadra con nuestro concepto de economía social– empleaba, a finales del primer trimestre de 2010, algo menos de 290 mil personas, sobre una población ocupada total de 18,4 millones de personas: apenas el 1,5%.⁷

Los movimientos sociales, como agentes de estructuración del medio, habrían, en primer lugar, de cuidar la batalla ideológica, el terreno en el que se dirime la legitimidad de las opciones y proyectos sociales. Es preciso contar con un discurso que justifique la economía social ante la opinión pública. La confrontación se da en un doble plano. De un lado, habrá que vencer la incredulidad reinante, ese pretencioso sentido común que estrecha el horizonte perceptivo hasta el punto en que por empresa únicamente entiende la sociedad por acciones, de donde deduce como algo *natural* que cualquier otro modelo es una desviación anómala (una no empresa)⁸ y, por tanto, inviable social y económicamente. Esta suerte de reduccionismo está extendida incluso en el seno de la economía social y se expresa en hechos como la incidencia de las llamadas cuatro fuerzas de la extinción⁹ y la transformación en SL y SA, *v. gr.*, de muchas cooperativas de trabajo asociado cuando triunfan. De otro lado, además de mostrar la viabilidad empresarial de la economía social, los movimientos sociales habrán de promover los valores de los que aquélla hace gala y probar su eficacia en el orden práctico y su superioridad en el orden moral y político.

La financiación es otro vector decisivo en la forja del medio, tanto para arrancar los proyectos como para consolidarlos y ampliarlos, aparte de las necesidades cotidianas derivadas de la gestión de la tesorería y la liquidez. Una proporción muy alta del importe de las inversiones (iniciales y de continuidad) es desembolsada por los socios y socias con cargo a los ahorros familiares, la capitalización de la prestación de desempleo, la aportación de

⁷ Datos extraídos del Ministerio de Trabajo e Inmigración (www.mtin.es).

⁸ «Somos empresas» es, como un mantra, la frase más repetida por los portavoces de la economía social, hartos de ver cómo se las confunde, a veces de manera muy despectiva, con pandillas de amigos, organizaciones caritativas, miniempresas, proyectos de tres iluminados...

⁹ Las mismas son: la no sustitución de las bajas de socios/as, la resistencia a hacer nuevos socios/as y la doble tendencia al consumo del capital y la subinversión. Nos extendemos sobre este asunto en V. Pérez Quintana, *Modelos de intervención: cómo afrontar situaciones de crisis y/o procesos de reestructuración en empresas de economía social*, www.ucmta.org.

avales personales para garantizar los préstamos bancarios... Las limitaciones de esta vía son manifiestas, considerando que la base societaria mayoritariamente es de extracción obrera o pertenece a categorías sociales con magros patrimonios y poca capacidad de ahorro. Muchas cooperativas de trabajo y sociedades laborales salvan la primera etapa desde la constitución o logran pasar una crisis apelando al sacrificio del personal: meses sin cobrar los anticipos laborales o percibiendo sólo una parte de ellos. Otra fuente de financiación es la reinversión de los beneficios, detrayéndolos de la liquidación de una o varias pagas a los socios y socias. Se comprende así la debilidad de la solvencia financiera de muchos proyectos, lastrados por la doble tendencia de la economía social al consumo de capital y la subinversión.

«Negociar significa mantener la lucha con armas intelectuales», W. Sombart

Es verdad, que el sistema financiero existente trata a la economía social igual que al resto de las empresas y agentes económicos. Ahí está el problema, en aplicar la misma regla de medir a los diferentes aspectos. No cabe hablar de discriminación en sentido estricto, sino que el perfil de la economía social no refleja la imagen que el sistema espera. Para la economía social es vital desarrollar un músculo financiero propio que le facilite el acceso al crédito en buenas condiciones de plazos, garantías y tipos de interés.¹⁰ Ese músculo financiero, visto desde los movimientos sociales, lo conforma el *sistema de las finanzas éticas*. Este, además de su aspecto instrumental (financiar los proyectos), significa una ruptura con la racionalidad formal del entramado financiero conocido, cuyo juego se resuelve –dicho de manera muy simplificada– en captar dinero prestado para prestarlo, a su vez, con el objetivo de que el saldo final arroje un excedente a favor. Las operaciones merecen la pena siempre que satisfagan la regla de cálculo. Las finanzas éticas, en cambio, cabalgan sobre una racionalidad material, según la cual el dinero es prestado para apoyar proyectos *socialmente rentables*, que apuestan por la mejora de las condiciones de trabajo, la igualdad de oportunidades entre hombres y mujeres, el desarrollo sostenible, una economía no armamentista...

Los movimientos sociales, asimismo, pueden ayudar a estructurar el medio haciéndose eco de las reivindicaciones del sector y trasladándolas a las administraciones y a los agentes económicos. La prestación de servicios de asesoría y consultoría o, en su caso, la colaboración con los servicios creados por las propias organizaciones de la economía social es

¹⁰ Las cajas de ahorro podían, pero no han constituido ese músculo. El actual proceso de reestructuración del sector, por lo demás, acabará por cortar las pocas amarras que mantenía con la economía social.

otro capítulo de tareas a llevar a cabo. La formación en valores y en métodos y herramientas de gestión de los proyectos, tanto del personal de las empresas como de la base social de los movimientos sociales, es una prioridad indiscutible, más aun si se hace hincapié en el aprendizaje (formal, no formal e informal) a lo largo de la vida. Por supuesto, los movimientos sociales pueden promover directamente empresas de economía social, desde radios libre y televisiones locales hasta fundaciones y entidades de apoyo mutuo, pasando por adherirse, en calidad de asociado, a una cooperativa o realizando una parte de sus operaciones financieras en la banca ética. En realidad, las asociaciones y otras fórmulas de encuadramiento que sirven para organizar los movimientos son ya empresas de economía social en la medida en que su actividad es directamente económica o entraña un fuerte contenido económico (capta recursos para emplearlos en la realización de actividades de diverso tipo).

El aumento de la *densidad del tejido* de la economía social es otra de las tareas en que el aporte de los movimientos sociales puede ser muy relevante. Para ello es preciso incrementar el número de entidades y tanto más los enlaces entre ellas, formando una muy tupida trama de relaciones. En ella, en encuentros casuales no menos que en reuniones formales, en contactos no mediados igual que en coincidencias virtuales, las empresas confluyen unas con otras y también lo hacen las personas que las forman y, asimismo, esas empresas y esas personas se juntan con otras externas a la economía social y se comunican sobre esta. Se forma, de tal modo, una red salvaje, incontrolable, por cuyos nodos e hilos circula toda clase de mensajes, conocimientos, iniciativas... al tiempo que da soporte y favorece la circulación de las personas y las cosas. Un medio de tales características es una de las condiciones necesarias para que la economía social sea algo más que una realidad en los márgenes de la actividad.

El mayor trezado de la economía social exige también que las empresas prolonguen hacia delante y hacia atrás sus cadenas de valor, configurando sólidos vínculos proveedor-cliente, centrales de compras compartidas, grupos cooperativos... La intercooperación ha de ser un rasgo de la economía social tan relevante como lo son las notas de empresas éticas, democráticas... Aquélla se alza como una de las claves del éxito de Mondragón Corporación Cooperativa.

La última reflexión nos lleva a nuestra segunda propuesta. Los movimientos sociales pueden promover la economía social ayudando a *crear mercado*. Las posibilidades aquí se multiplican: desde la creación de estilos de comportamiento y la generalización de estéticas de vestir hasta la introducción de nuevos bienes y servicios, pasando por la organización de los colectivos de demandantes. Así, por ejemplo, el movimiento ecologista ha favorecido la proliferación de los grupos de consumo ecológico, el movimiento vecinal ha impulsado diversas experiencias de cooperativismo de vivienda, las ONG están detrás de las mejores rea-

lizaciones en comercio justo... Por lo demás, los movimientos sociales son ellos mismos demandantes de múltiples productos y servicios, cuya adquisición podría orientarse hacia las empresas de economía social. El apoyo a una campaña de difusión del sello cooperativo, la animación a las bases militantes para que adquieran productos de empresas que desarrollan el triple balance (social, de género y medioambiental)... son otros tantos ejemplos de las oportunidades existentes y, hoy por hoy, completamente desaprovechadas. La capacidad de los movimientos sociales como creadores de mercado pasa también por la presión sobre las administraciones para que regulen cláusulas sociales en los pliegos de prescripciones de la contratación pública y la llamada preferencia de la economía social en los supuestos de empate.

Finalmente, no hay duda, la economía social es *cosa de personas*. La mejor contribución que los movimientos sociales pueden hacerle es la de impulsar e invertir en una gran red de hombres y mujeres emprendedoras, en el bien entendido de que el *hecho emprendedor* es educable. Se necesitan, pues, personas 1) con libertad de espíritu que sean capaces de trazar planes y con voluntad de acción para llevarlos a cabo; 2) con inteligencia emocional y dotes organizadoras para formar equipos y trabajar en grupo en pro de un proyecto compartido; y 3) que sean negociadoras, en el sentido, como decía Sombart, de que «negociar significa mantener la lucha con armas intelectuales».