

REIVINDICANDO LA DEMOCRACIA EN LA EMPRESA



MONOGRÁFICO
REIVINDICANDO LA DEMOCRACIA EN LA EMPRESA

Plataforma por la Democracia Económica
Fundación 1º de Mayo
Economistas sin Fronteras

FUNDACIÓN 1º DE MAYO
C/ Longares, 6. 28022 Madrid
Tel.: 91 364 06 01
1mayo@1mayo.ccoo.es
www.1mayo.ccoo.es

© Madrid, noviembre 2018

ÍNDICE

PRESENTACIÓN	3
REIVINDICANDO LA DEMOCRACIA EN LA EMPRESA Plataforma por la Democracia Económica	
1.- DEMOCRACIA ECONÓMICA, EL MOMENTO ES AHORA	5
Ignacio Muro Benayas	
2.- ¿DE QUÉ HABLAMOS CUANDO HABLAMOS DE DEMOCRACIA ECONÓMICA?	10
Félix García Moriyón	
3.- RELIGIÓN, CAPITALISMO, DEMOCRACIA Y SINDICATOS	22
Bruno Estrada López	
4.- OTRAS MIRADAS PARA ENTENDER LO ECONÓMICO Y LA INSTITUCIÓN EMPRESARIAL	29
Amparo Merino de Diego y Gaël Carrero Gros	
5.- EMPRESA NEOLIBERAL VS. EMPRESA PARTICIPATIVA: ARGUMENTOS ECONÓMICOS PARA LA DEMOCRACIA EN LA EMPRESA	45
José Ángel Moreno Izquierdo	
6.- UNA PERSONA TRABAJADORA, UN VOTO: LA EMPRESA COOPERATIVA.....	57
Sandra Salsón Martín, Fernando Sabín Galán y Marcos de Castro Sanz	
7.- CODECISIÓN Y FONDOS DE INVERSIÓN DE LOS ASALARIADOS: LOS CASOS DE ALEMANIA Y SUECIA	73
Mario del Rosal y Sara Lafuente Hernández	
ANEXO: Manifiesto por la Democracia Económica.....	85

PRESENTACIÓN

REIVINDICANDO LA DEMOCRACIA EN LA EMPRESA

Plataforma por la Democracia Económica

El ejercicio ininterrumpido de la democracia en nuestro país en los últimos cuarenta años, desde la aprobación de la Constitución en 1978, ha significado un paso importante en la modernización de España. Sin embargo, el impulso democrático de la transición se ha encallado en un aspecto muy relevante para la mejora del bienestar de la mayoría de la población: la democratización de las empresas. Hay que recordar que el artículo 129.2 de nuestra Constitución dice que “Los poderes públicos (...) establecerán los medios que faciliten el acceso de los trabajadores a la propiedad de los medios de producción”.

Las enormes dificultades para generar valor y empleo sostenible por parte del tejido empresarial español, para incrementar su productividad, tienen una clara relación con las prácticas de dirección de las empresas en nuestro país.

En la mayor parte de los países europeos desarrollados, desde hace décadas se ha venido produciendo una evolución desde viejos modelos autoritarios de gestión de recursos humanos hacia otros más participativos y transparentes, basados en una nueva cultura del diálogo, la negociación y la participación de los trabajadores, y de otros agentes, al tiempo que se ha reforzado la legitimidad y eficacia de la intervención sindical en las empresas.

La participación financiera de los trabajadores en las empresas, incluido en su capital, se ha venido fomentando desde hace dos décadas en el marco del Derecho europeo, ya que puede beneficiar enormemente a las empresas en clave de competitividad, así como contribuir a que las relaciones laborales sean menos conflictivas. La democratización de la empresa mejora la calidad de su gestión en tres niveles:

- Amplia el espacio entre el valor y el coste de sus productos, generando bienes superiores. De esta forma, la empresa puede hacer frente a los mayores salarios que se derivan de la mayor productividad generada por el talento y compromiso que los trabajadores incorporan a la empresa.
- Genera unas relaciones de mayor confianza entre empresarios y trabajadores al fomentar el aprendizaje colectivo en las empresas, socializando las habilidades y capacidades individuales, de forma que se crea un clima social propicio para la transmisión del conocimiento.
- La capacidad para alcanzar consensos internos en los conflictos de intereses que surgen entre accionistas, directivos, trabajadores, proveedores y clientes es la clave para obtener mejoras de la productividad, muy especialmente, en empresas que no fabrican productos homogéneos y estandarizados.

Asimismo, en términos globales, al impulsar una mayor reinversión productiva de los beneficios, favorece acercarse al objetivo del pleno empleo, permite una mejor integración de la empresa en el entorno social, en el respeto al medioambiente y en la integración de los derechos humanos en la economía. Todo lo cual refuerza la acción responsable de la empresa ante la sociedad.

Sin embargo, en nuestro país, al calor de las últimas reformas laborales, hemos tomado la dirección opuesta. En palabras de María Emilia Casas, catedrática de Derecho del Trabajo y expresidenta del Tribunal Constitucional, ha habido un claro intento de “reinstalar en nuestro sistema jurídico la concepción de la empresa como un territorio de exclusiva gestión de los empresarios, rescatando del baúl de la memoria (...) la figura del empresario como el Señor de su casa, figura ésta ligada a concepciones autoritarias de los sistemas de relaciones laborales”.

Por todo ello, un grupo amplio de personas (cooperativistas, sindicalistas, académicos, profesores, investigadores, políticos, gestores empresariales, economistas, antropólogos, filósofos, juristas, sociólogos, politólogos...) consideramos que es necesario que en este momento la sociedad española afronte el reto de la democratización de la empresa si no quiere perder el tren de la modernización social y económica.

Para ello, nos hemos constituido en la Plataforma por la Democracia Económica con el objeto de impulsar estos debates en la agenda política y social en la sociedad española, así como promover los cambios legislativos que permitan que la democracia no se detenga ante la puerta de las empresas.

Los textos que aquí se exponen son la expresión de reflexiones y propuestas de los autores sobre la democratización económica. Agradecemos a la Fundación 1º de mayo y a Economistas Sin Fronteras compartir la publicación de este monográfico sobre la Democracia Económica.

1.- DEMOCRACIA ECONÓMICA, EL MOMENTO ES AHORA

Ignacio Muro Benayas¹ (@imuroben)

Plantearse por qué este momento es adecuado para afrontar la democracia económica como objetivo social obliga a preguntarse por qué, en las últimas décadas, no ha formado parte de la agenda, los relatos y los objetivos de las fuerzas del trabajo? ¿Qué lo impidió? ¿Es posible afrontar las carencias y retos del trabajo hoy sin una visión social alternativa que oriente las estrategias o limitando las negociaciones al salario y las condiciones laborales?

Hoy o ayer una cosa parece evidente. No ha habido en la historia ningún gran salto sin que, previamente, hubiera una propuesta de sociedad que lo representara. No hay posibilidad de avance social sin una aspiración de un nuevo modo de vida, de una idea actualizada del bien común. Sin esa idea marcada como destino apetecido no hay posibilidad de articular un movimiento popular ni es posible sembrar una esperanza de cambio que aglutine a los diversos tipos de trabajadores: manuales e intelectuales, profesionales precarizados o contratados como autónomos independientes. No es posible la construcción de un sujeto que encabece ningún cambio sin una propuesta social que dote de estrategia y amalgame a los diversos colectivos sociales interesados.

Del socialismo y el Estado de Bienestar

El Estado de Bienestar supuso durante décadas una especie de estación *Termini*, un destino más o menos acabado para las izquierdas de todo el mundo, mientras se desdibujaba el vocablo “socialismo” en tanto que modelo social que profundizaba en una idea democrática plena en sus aspectos económicos y señalaba una transición, un camino.

Ese apagamiento de los objetivos de cambio social ha sido el mayor éxito de la ideología neoliberal, que ha conseguido que cale en los corazones y las mentes de las fuerzas sociales progresistas la sensación de que *No hay Alternativa*. Como refuerzo a esa tesis, surgía la idea del “*fin de la historia*”, que no era otra cosa que la voluntad de sancionar el fin de la lucha de clases como motor principal contra las injusticias y por la igualdad, mientras resucitaba la ilusión de un mundo sin ciclos ni crisis, en el que los impulsos de progreso se limitaban al ascenso individual e insolidario, conectado con la ideología del hacerse a sí mismo y la ruptura del vínculo comunitario.

Eran mentiras, eran ardides. Las crisis volvieron con más virulencia y los mitos del ascenso social de las clases medias se esfumaron junto a los terribles ajustes sociales sufridos, pero el mundo del trabajo siguió y sigue huérfano de planteamientos que representen el cambio social. En este contexto, algo parece evidente: ni es posible esperar ni es concebible una idea más inclusiva y precisa que la de **democracia económica** para el propósito de aglutinar a las fuerzas sociales. Hay que ponerse a ello.

¹ Vocal de Economistas Frente a la Crisis. Profesor honorario Universidad Carlos III de Madrid.

La cuestión es llenarla de la batería de argumentos y medidas que correspondan.

Debates de siempre que conviene recuperar

A veces hay que irse lejos para dar perspectiva a los problemas actuales. Cuenta Paul Mason en su obra [Postcapitalismo](#) que en el fondo de los debates que en los años 20 del siglo pasado dividían a los dirigentes bolcheviques latía la pregunta de en qué medida el sistema socialista podría convivir con el capitalismo y construirse “molecularmente dentro de él”.

El debate era político, por cuanto la llamada “ala izquierda” representada por Preobrazhenski, concebía la revolución como un cambio político que se haría de una vez y para siempre, mientras el “ala derecha”, representada por Bujarin, consideraba utópico e irrealizable ese planteamiento, al tiempo que intuía la coexistencia, por un largo periodo de tiempo, de modos de producción diferentes en la que determinadas formas económicas no capitalistas (cooperativas, empresas públicas, nuevas formas de propiedad y gestión común, formas participativas del trabajo...) se desarrollarían como moléculas que crecían en un entorno de mercado hasta pasar a ser dominantes.

Cincuenta años más tarde, en noviembre de 1971, la Universidad de Amsterdam celebraba una serie de debates entre los filósofos más significativos del momento, que -pásmese el lector- fueron transmitidos en directo por la televisión holandesa. En esa serie ha quedado para la historia la [intensa y apasionada discusión](#) celebrada entre Michel Foucault y Noam Chomsky sobre los rasgos y aspiraciones de la sociedad postcapitalista.

El debate refleja el conflicto entre la mirada marxista representada por Foucault (centrado en los conceptos de propiedad privada o pública de los medios de producción y en el Estado como poder de clase) y la anarcosindicalista singular representada por Chomsky, ya escaldado del significado burocrático y antidemocrático que esas ideas representaban en la práctica de los países socialistas. Para Chomsky, la idea de postcapitalismo se concebía ya como un espacio asociado a la democracia económica que ponía el acento en el control social antes que en la propiedad.

“El control autocrático centralizado, sobre todo de las instituciones económicas, se ha vuelto un vestigio histórico destructivo. Y en ese tipo de control incluyo al capitalismo privado, al totalitarismo estatal o a las variadas formas mixtas de capitalismo de Estado existentes.”

El problema no era ya la propiedad, sino el control autocrático centralizado. La realidad posterior ha confirmado hasta qué punto las “minorías de control”, de las que los primeros ejecutivos son agentes destacados, y no la propiedad (“privada”, en la que solo excepcionalmente la mayoría de los accionistas pinta algo; o “pública”, pero alejada de los interesados generadores de valor), son las que detentan el poder de decisión.

De aquellos debates heredamos las preguntas esenciales que condicionan la sociedad que queremos. Son las mismas de siempre y mantienen plena actualidad.

Por un lado, qué principios organizativos y rasgos democráticos atribuimos a la alternativa social deseada.

Por otra, en qué medida y de qué forma concebimos la transición a partir de “elementos moleculares” que se comportan como embriones del cambio que crecen y disputan nuevos modos de producir bajo el mismo capitalismo.

Por último, en qué medida el control social sobre los medios de producción, que debe ser el objetivo último, necesita apalancarse en formas de propiedad comunes o públicas y cómo conectamos lo uno a lo otro, el acceso a esas formas de propiedad y el control social sobre la gestión.

A partir de ahí, es conveniente asumir un hecho evidente: es la política, en el sentido más amplio, la que determina los acontecimientos que modifican el peso de unos y otros (la correlación de fuerzas) hasta determinar saltos cualitativos que hacen avanzar los nuevos modos de producir.

Globalización: más desigualdad primaria, menos capacidad para las políticas redistributivas

En el “por qué ahora” pesa también el escenario mundial.

La globalización ha cambiado el terreno de juego en muchos aspectos: de un lado, acentúa la capacidad del capitalismo para generar desigualdades; de otro, dificulta la capacidad para corregirlas vía políticas redistributivas, al facilitar la elusión fiscal de las grandes corporaciones y de las clases acomodadas. Pero la izquierda, constreñida por la lógica típica del Estado de Bienestar de los años 70, solo parece preocuparse de lo segundo, los déficits redistributivos, sin decidirse a afrontar qué cambios son necesarios en el sistema productivo para combatir y corregir las desigualdades primarias, las que se refieren a la relación entre capital y trabajo, tarea en la que los sindicatos caminan solos, planteando batallas parciales, aunque sin un objetivo que los oriente.

Es imprescindible ampliar la disputa sobre la esencia de la generación de valor económico y social y combinar las batallas micro, es decir, las más cercanas y concretas referidas a lo productivo, con las batallas macro, mucho más lejanas y abstractas, asociadas a la profunda reforma de la arquitectura supranacional (incluida la UE), que aseguren una cierta gobernanza global. Aunque ambos espacios son imprescindibles e interdependientes, entre ellos, es necesario dar un paso más: es esencial preguntarnos abiertamente cuál es el margen de autonomía de lo micro, lo cercano, lo relacionado con el perímetro del Estado nación.

Dany Rodrik, uno de los economistas progresistas de referencia global, señala que las izquierdas se han visto atrapadas en el marco erróneo, elitista y abstracto de la gobernanza global, mientras ha abandonado las posibilidades concretas de avance desde la profundización de las democracias nacionales. Comparto ese diagnóstico, que he abordado al analizar [la desorientación de la izquierda ante Trump y el neoproteccionismo](#).

Hoy lo esencial es caminar pegado al sistema productivo y a los espacios cercanos, en los que la democracia tiene más capacidad de desarrollo (corporaciones locales, regiones, Estados), para poder recuperar un sentido de progreso que signifique una ampliación real de derechos y participación social.

El neoliberalismo nos conduce al caos

Los monstruos actuales que convulsionan el mundo son hijos del neoliberalismo y de sus incapacidades. Y lo peor es que empiezan a encontrar una nueva y peligrosa conexión. Hay un hilo profundo que conecta el primitivismo imperial del que hace gala Trump con la lógica corporativa de la gran empresa global basada en formas de poder unipersonales y cuasimonárquicas, que a su vez enlaza con las pulsiones sociales xenófobas y excluyentes, que pretende enfrentar a los penúltimos con los últimos y culmina en el comportamiento del empresario más ramplón de una pequeña empresa española, que solo concibe su negocio con contratos basura y mano dura.

El hecho de que la unilateralidad y las restricciones democráticas sean la pulsión que recorre los entresijos de todo tipo de poder choca con la evidencia de unas nuevas generaciones con una formación muy superior a las anteriores y de unas tecnologías digitales que nos capacitan para formas participativas impensables en el pasado. Seguir impidiendo que la inteligencia colectiva que se destila de esas colaboraciones múltiples se convierta en la principal fuerza productiva es el mayor despilfarro del capitalismo neoliberal.

Todo ello muestra la necesidad urgente de un discurso alternativo que genere esperanzas a las mayorías. El modelo actual conlleva caos. Y no habrá solución si no afrontamos una alternativa que incluya otra forma de abordar la gestión del sistema productivo y del poder económico, desde lo global a lo local.

No solo hay que diferenciarse en aspectos civiles o culturales ni basta con la dialéctica entre público y privado. Es imprescindible entrar en las entrañas del sistema productivo y en todo lo concerniente a cómo organizar la economía y los sistemas de generación y reparto del valor en el sentido más amplio, algo que incluye la sanidad, los medios, la educación y la cultura.

Postcapitalismo en ciernes

Es posible que sea cierta esa máxima cínica que afirma que “el capitalismo tiene los siglos contados”. Pero puede que no. Hay momentos en que todo se acelera. Lo que es evidente es que el mundo está obligado a pensar ya en términos de postcapitalismo, de qué sociedad queremos para nuestros descendientes que genere las mayores dosis de satisfacción social y bienestar económico.

Hoy tiene sentido plantearse si “el error de la izquierda europea y del pensamiento emancipador de las organizaciones de trabajadores consiste en posponer el problema de la abolición de la explotación a la conquista del Estado”. La pregunta se la hacía, en 1997, Bruno Trentin, sindicalista y secretario general de la CGIL italiana y autor de [*La ciudad del trabajo*](#), mientras señalaba que es imprescindible que los sindicatos sean portadores de un proyecto de sociedad y no solo agentes centrados en aspectos contractuales, salariales o normativos. Y lo mismo puede decirse de otras fuerzas sociales.

Hoy es necesario recuperar y actualizar todas las iniciativas, con sus pros y sus contras, que alumbran nuevas formas de participación y control de los trabajadores en las empresas; hay que empezar a concebir las diversas formas cooperativas y de trabajo asociado y de economía social como moléculas alternativas que anticipan formas poscapitalistas y que tienen la obligación de perfeccionarse y aspirar a ser hegemónicas y condicionar el funcionamiento del mercado; que es indispensable desarrollar nuevas formas de gestionar el espacio público (singularizando empresas públicas y organismos) y repolitizar su misión en términos de eficacia asociada al interés general, dando la vuelta a los programas de colaboración público-privada que han legitimado el saqueo de recursos públicos por élites extractivas.

Toca ya abordar todos los aspectos asociados con la democracia económica que llevamos tantas décadas sin debatir: sobre cómo mejorar la eficiencia de lo común, de qué forma relacionar la participación en la propiedad con la participación en la gestión diaria o en las decisiones estratégicas; hasta qué punto es determinante en el resultado la forma de propiedad (pública, colectiva o privada) y hasta qué punto ésta queda subyugada por el control efectivo del poder: de tecnoestructuras que distorsionan “los socialismos”, de *stakeholders* que no lo son (cajas de ahorro españolas), de mayorías sociales que no saben cómo gestionar asuntos complejos... cuyos fracasos terminan relegitimando la centralización del poder y que los primeros ejecutivos “asuman en solitario esa pesada carga”.

El momento es ahora.

2.- ¿DE QUÉ HABLAMOS CUANDO HABLAMOS DE DEMOCRACIA ECONÓMICA?

Félix García Moriyón²

Un marco general para abordar el tema

Es un hecho que los seres humanos somos seres sociales, muy probablemente una de las especies animales más solidaria y colaborativa, y que nuestra gran baza adaptativa, la que puede explicar nuestro éxito como especie, quizá sea precisamente la capacidad de abordar tareas en colaboración buscando las soluciones más adecuadas mediante el uso de la razón.

Alcanzar acuerdos, atender los diversos intereses que están presentes en una sociedad, algunos de ellos opuestos, otros incluso contradictorios, no es tarea sencilla. La mayoría de los conflictos son constructivos, es decir, aquellos en los que se pueden encontrar soluciones que satisfagan razonablemente a todas las partes, pero en otros casos es muy probable que alguien salga perdiendo. De cara a la toma de decisiones, se pueden proponer diferentes alternativas centradas en quiénes toman las decisiones y cómo se toman y, sobre todo, qué objetivos se persiguen con esas decisiones y en qué medida se logran. El adecuado balance de estas cuatro dimensiones es lo que todo grupo humano debe lograr para resolver esos problemas de tal modo que la gran mayoría, o mejor aún, la totalidad de sus miembros logren satisfacer sus necesidades, en un fructífero enlace entre los satisfactores y las necesidades. Este último punto es muy importante y podemos considerarlo como el decisivo para evaluar la calidad de una organización social: es necesario satisfacer las necesidades de todos sus miembros.

Dada la complejidad de la organización social, sobre todo cuando la población supera un determinado número de personas, lo que afecta a la práctica totalidad de los Estados existentes, está claro que no existe un modelo único de organización social que pueda ser válido en todo tiempo y lugar, algo que ya había observado Aristóteles. En el mundo actual, avanzando en una tendencia que se abre paso lentamente en la larga Edad Media (cronología eurocéntrica, claro), da un salto cualitativo a partir de la Revolución de 1688 en Inglaterra con la que comenzó la democracia parlamentaria tal y como hoy la entendemos. Siguiéron un siglo después la Revolución de las Trece Colonias (*American Revolution*) y la Francesa, que tienen su continuidad en España con la Constitución de 1812. El proceso de democratización se va acentuando y alcanza su plenitud tras la II Guerra Mundial y con el proceso de descolonización que llena la segunda mitad del siglo XX y da lugar a una situación en la que la democracia constituye el referente de legitimación de prácticamente la totalidad de los países existentes en el mundo, 193 miembros de las Naciones Unidas, a los que podríamos añadir las otras 26 entidades con niveles de soberanía y reconocimiento internacional discutibles. Eso sí, debemos ser conscientes de que en estos momentos son diversos

² Profesor honorario de la Universidad Autónoma de Madrid.

los indicadores que señalan un retroceso de las democracias (EUI, 2018), rompiendo una tendencia al alza que llevaba varias décadas: algunos pronósticos son duros, las democracias están muriendo o desapareciendo (Cohen & Runciman, 2018).

Una definición operativa de democracia

No podemos decir que exista un acuerdo sustancial en lo que debemos entender por democracia, más allá de lo que indica la propia palabra: poder del pueblo. La etimología de este término deja claro cuáles son los sujetos y el objeto: nos centramos en el pueblo (*demos*), esto es, en la población directamente incluida en la respectiva sociedad o institución y en el poder (*cracia*), esto es en la capacidad que esos sujetos tienen de incidir en la toma de decisiones haciendo valer sus propios intereses y puntos de vista. Esta etimología es muy interesante, en la medida en que aparece en la definición descriptiva de diferentes formas de Estado: demo-cracia, aristo-cracia, timo-cracia, pluto-cracia, tecno-cracia... Existe otro sufijo habitual —*arje*— que guarda relación con el poder, pero subrayando la distribución del mismo; aparece en términos como mon-arquía, poli-arquía, an-arquía, aut-arquía..., según se hace un modelo más o menos jerárquico, es decir, según se articula la cadena de mando, de un modo más vertical a otro más horizontal.

Sin ánimo de zanjar la cuestión, podemos aceptar cuando menos dos definiciones con cierto sentido operativo, es decir, para situar esta reflexión. Se pueden discutir, pero son suficientemente sólidas. La primera es la que elabora uno de los teóricos reconocidos en este campo, Robert Dahl; la segunda es la que se obtiene a partir del índice de democracia elaborado por la Unidad de Inteligencia de *The Economist* (EIU por sus siglas en inglés).

Robert Dahl (DAHL, 1989) lo tiene claro desde el punto de vista de la filosofía política: un país —podríamos hacerlo extensivo a una organización o institución— es tanto más democrático cuanto mejor cumple estos cinco criterios: 1. Participación efectiva, lo que exige que los ciudadanos tengan oportunidades iguales y efectivas de elaborar sus propias preferencias, plantear los temas que deben ser discutidos en la deliberación pública y expresar razones a favor de un resultado u otro; 2. Igualdad de voto en la fase decisoria: debe estar garantizado que, en la toma de decisiones, cada voto tendrá el mismo valor; 3. Comprensión informada: las personas que forman la sociedad deben tener amplias y equitativas oportunidades para conocer qué elección sería la más adecuada para sus intereses; 4. Control de la agenda: el pueblo (*demos*) debe tener la oportunidad de decidir los temas políticos que son sometidos a deliberación; 5. Inclusividad: La equidad debe ser extensiva a todos los ciudadanos del Estado, pues todas las personas tienen intereses legítimos en el proceso político.

Por su parte, el Índice de Democracia, buscando un modelo que permita evaluar con cierto rigor el nivel de democracia de un Estado, propone utilizar 60 indicadores que se agrupan en cinco categorías distintas: proceso electoral y pluralismo; libertades civiles; funcionamiento del gobierno; participación política; y cultura política. Son indicadores que pueden permitir averiguar con cierto rigor en qué medida una sociedad puede ser considerada democrática, y la metodología empleada para elaborar este índice es

pública, al aparecer en los informes anuales publicados, y es susceptible de crítica y mejora (EUI, 2018). En este último informe sobre el estado de la democracia en el mundo, solo 19 países son considerados democracias plenas (puntuación superior a ocho sobre diez), el 11,37% de los países encuestados; 57 son democracias imperfectas, 39 son regímenes híbridos y 52 son calificados como autoritarios.

Así pues, son indicadores valiosos, pues podemos estar de acuerdo fácilmente en que son esenciales o condiciones necesarias: si faltan, la democracia se resiente hasta llegar a desaparecer. Se centran de manera especial en lo que constituye en núcleo inicial de un proceso de consolidación democrática, las libertades personales, el respeto a la ley y al proceso debido así como una eficaz política de controles y equilibrios entre los distintos poderes que existen en una sociedad. Sin embargo, no son condiciones suficientes, sobre todo teniendo en cuenta la capacidad de alcanzar los objetivos que son propios de una sociedad política: la satisfacción de las necesidades diversas y jerarquizables —pueden valer la conocida pirámide de Maslow— de toda la ciudadanía, lo que también puede equipararse al grado de bienestar (quizá felicidad) de la sociedad. Por eso mismo, debemos acudir a otros dos índices que ofrecen una imagen más rica de la igualdad y bienestar de las personas que forman parte de una sociedad: uno es el Índice de Desarrollo Humano que tiene en cuenta tres elementos: el nivel de salud (esperanza de vida al nacer), el nivel de instrucción (alfabetización y escolarización) y los ingresos (PIB por habitantes); y el otro es el índice de Gini, que mide la equidad o igualdad. Desde luego se sigue avanzando en otros índices encaminados a evaluar el grado de bienestar social.

Termino estas consideraciones con una observación que estimo pertinente: si contemplamos la lista ordenada de países en el Índice de Democracia con la del Índice de Desarrollo Humano, veremos que no son muy coincidentes. Esto me lleva a algo muy importante que nunca debemos pasar por alto: para una parte significativa de la población, lo fundamental en una sociedad, como en toda organización, no es tanto la posibilidad que tengamos de participar en la deliberación y toma de decisiones cuanto la capacidad de las instituciones y de las personas que ejercen las posiciones desde las que realmente se planifican y ejecutan los proyectos y se cumplen las expectativas que en ellas han puesto los ciudadanos. Con cierta frecuencia y en determinados ámbitos de sus vidas, las personas no tienen problemas con delegar la toma de decisiones en otras personas siempre y cuando estas lo hagan bien, en el doble sentido de ser eficientes y moralmente aceptables; la democracia no goza de tanto prestigio entre los ciudadanos, sobre todo por el esfuerzo que exige tomarse en serio la participación en el proceso de deliberación y decisión (Arias Maldonado, 2014).

Los ámbitos de la democracia

Aunque el adjetivo “democrático” se aplica hoy día con cierta frecuencia más allá de las instituciones estrictamente políticas, no está del todo claro que eso sea válido. Si ya es difícil definir la democracia, puede resultar todavía más difícil decidir si tiene sentido o si es posible hablar de una economía democrática o si podemos aplicar el adjetivo a otras instituciones y actividades, en principio alejadas del ámbito de la

política. Esto, junto a lo anterior, es lo que en definitiva explica que el título del artículo sea una pregunta en lugar de un enunciado.

Por ejemplo, ¿puede una familia ser democrática? No está muy claro, puesto que existe una fuerte asimetría entre sus miembros, estando los hijos en minoría de edad y, por tanto, en proceso de formación, lo que parece limitar significativamente su capacidad de deliberar dada su falta de dominio en competencias cognitivas y su insuficiente información sobre los temas sometidos a decisión. Lo mismo podría decirse de la escuela, en la que de nuevo nos encontramos con una clara asimetría entre los miembros de la comunidad educativa: la pericia profesional y el poder académico del profesorado le sitúa en posición de poder frente al alumnado, personas menores de edad en proceso de maduración. Recordemos que en los Estados democráticos no tiene derecho a voto los menores de 18 años, y otros colectivos entre los que se encuentran personas con ciertas discapacidades cognitivas o algunas de las personas en prisión.

Es igualmente muy dudoso que los ejércitos puedan ser democráticos, puesto que en ellos hay sólidos argumentos para excluir a los soldados de tropa de los procesos de deliberación y toma de decisiones, en especial en situaciones de conflicto bélico, optando más bien por un procedimiento claramente jerárquico en el que es imprescindible que se respete la cadena de mando con estricta obediencia a las órdenes dadas por las personas que ocupan posiciones de mando, oficiales y jefes, en la institución. Quizá podríamos incluir aquí los hospitales, en este caso con una asimetría en conocimientos entre quienes tienen la formación médica exigida, y el resto de las personas que trabajan en el hospital, incluidas las personas enfermas. Lo mismo se puede decir de otras instituciones sanitarias o asistenciales, o de las cárceles. No obstante, las dudas respecto a la posibilidad de democratizar las instituciones anteriormente mencionadas, no deben plantearse en modo dicotómico, como si la democratización fuera un proceso en el que solo vale el todo o nada. Incluso aplicado a su campo más específico de la política ya hemos visto que hay niveles de democracia. Del mismo modo, en esas instituciones, aparentemente ajenas a modelos democráticos de organización, existen criterios para lograr que se introduzcan prácticas democráticas que garanticen los derechos de todas las personas (es el caso de los pacientes de los hospitales), o de los miembros del ejército, protegidos igualmente por derechos que limitan, por ejemplo, la obediencia debida. Y más claro todavía es el caso de las escuelas, en las que desde los primeros años se puede aplicar un modelo educativo que promueva el crecimiento moral y cívico de los estudiantes mediante la adquisición de hábitos de comportamiento propios de sociedades democráticas. Al mismo tiempo se exige del profesorado una actuación absolutamente respetuosa de los derechos de los menores y se puede llegar a organizar la vida escolar con procedimientos democráticos, como lo muestra la red mundial de escuelas democráticas.

La frágil relación entre democracia y economía

Nos centramos exclusivamente en la economía y de forma más precisas en la empresa como institución en la que se producen la mayor parte de los bienes y servicios

destinados a la satisfacción de las necesidades humanas. Los rasgos fundamentales de la actual configuración de las relaciones sociales de producción tienen su origen en la misma época en la que nace la democracia tal y como la hemos definido anteriormente, esto es, en Inglaterra a finales del siglo XVII. Aunque mucho ha cambiado desde entonces el modelo económico, los rasgos fundamentales que se van imponiendo desde su origen se mantienen en la actualidad. Romper con el anterior sistema de relaciones económicas y productivas de las sociedades estamentales, estuvo orientado a potenciar la libertad de las personas para convertirse en productores independientes que se embarcan en procesos de libre intercambio mercantil con otras personas. Ya no tienen que depender de un señor casi feudal ni tampoco de un gremio que regula el proceso de formación y acreditación, sino que se convierten en productores autónomos, dueños de su trabajo y su tiempo, con la capacidad de convertirse en productores independientes o en trabajadores a sueldo. Al mismo tiempo se inicia y consolida un sistema de trabajo articulado en torno a la división entre los patronos o dueños del taller o tierra y los trabajadores: el trabajo asalariado.

Desde luego, como lo dejaron bien claro los *levellers* (niveladores) —considerados demócratas radicales— y con más fuerza los *digger* (cavadores) —con un planteamiento proto-anarquista—, esas modificaciones económicas iban vinculadas a la implantación de la democracia política y la abolición de la monarquía absoluta, garantizando la propiedad, la libertad y la independencia, así como la igualdad ante la ley de todos los ciudadanos, que dejan de ser súbditos. Democracia y economía de mercado nacen juntas, hasta el punto que algunos autores han llegado a considerar que se trata de una unidad indisoluble: sin capitalismo y libre mercado no es posible la democracia, y viceversa. Y al menos temporalmente, esa vinculación se dio en el espacio y el tiempo. Ese es el sentido de la llamada democracia liberal que se define por tres rasgos centrales: una economía de mercado que pivota sobre el mercado libre (la mano invisible de Adam Smith) y los incentivos económicos (la creación de valor y el incremento de la plusvalía); una política democrática, en el sentido estricto de Estado de Derecho, en especial los derechos individuales, con algunas intervenciones mínimas en lo social y lo económico; y un sistema moral-cultural liberal que se centra en los individuos y el pluralismo (Novak, 1982; Younkins, 1998).

Ahora bien, como muestra Elizabeth Anderson (Anderson, 2017), las aspiraciones democráticas iniciales no fueron muy lejos. Según se fue implantado el modelo, estuvo claro que la producción de riqueza no estaba al alcance de artesanos y campesinos individuales dueños de su vida y su trabajo como productores libres, sino que se fue generando una acumulación de la riqueza en pocas manos. Las leyes del siglo XVIII sobre el cercamiento de las tierras y el crecimiento de centros de producción con muchos trabajadores, a lo que se sumaba la progresiva mecanización del trabajo, modificó seriamente el proceso provocando la aparición de una gran desigualdad entre las personas que poseían los grandes terrenos (latifundistas) y los medios de producción de la incipiente industria, y aquellas personas que solo poseían su capacidad para trabajar como asalariados.

No es de extrañar que en la segunda mitad del siglo XVIII aparecieran las primeras obras de estudio científico de las relaciones sociales de producción, dando paso a la ciencia económica y en concreto la economía política, con Adam Smith como uno de los fundadores. Rompiendo parcialmente con el mito fundacional del moderno capitalismo expuesto en la fábula de las abejas de Mandeville (los vicios privados generan virtudes públicas) o con lo que posteriormente se ha denominado individualismo posesivo (Mcpherson, 2005), Adam Smith daba un profundo sentido moral a la economía, resaltando que los seres humanos dependen los unos de los otros y el interés propio, personal o individual (el carnicero) depende de lo que contribuya al interés de los demás (sus clientes), lo que exige un sentimiento de simpatía y adoptar una mirada imparcial que sepa ponerse en el lugar de los otros (García y Sanz, 2016). No obstante, esta aportación de Smith no arraigó en el nuevo modo de producción propio de la democracia liberal, que sí resaltó el “individualismo egoísta” (los vicios privados) y la “la mano invisible del mercado” (las públicas virtudes).

Siguiendo con Anderson, el hecho es que se fue consolidando un modelo de empresa regida por cuatro principios básicos: la inviolabilidad de la propiedad privada, la búsqueda del beneficio económico como objetivo central de la producción, la estructura completamente jerarquizada de la organización del trabajo y la concentración del poder en los propietarios de los medios de producción (sean estas personas particulares o accionistas mayoritarios en el consejo de administración). El régimen interno de la empresa se convirtió en un gobierno privado autoritario, incluso despótico, algo que no ha dejado de ser desde entonces.

Es más, el modelo empeoró al iniciarse el sistema de trabajo en cadena a principios del siglo XX. Siguiendo los consejos de Saint Simon, se aplicó el método científico a la organización de la actividad en las empresas o centros de trabajo. Nació entonces como disciplina científica la sociología del trabajo, que se consolidó muy a finales del s. XIX con mentores tan importantes como Taylor, con la obra seminal de 1911 *Los principios de la administración científica*, y otros autores cercanos a Taylor como Gantt y Klyce. Este último insistió en buscar una administración científica del trabajo, un sistema de cooperación y democracia en la empresa, pero a continuación afirmó que la democracia "consiste en que la persona capaz toma la iniciativa de dar 'órdenes' en los casos en que posee una habilidad superior, y los demás se someten: es la relación entre amo y esclavo, independientemente de que pueda llamarse de otra manera" (Rosenthal, 2018). Es más, uno de los conceptos clave que aportan al incipiente fordismo es el "sistema de tareas y bonificaciones", que combina una tarea básica fija y un salario por tiempo con bonificaciones por exceso de trabajo. El sistema se inspiraba explícitamente en el modelo organizativo de las plantaciones de esclavos en los Estados del sur de Estados Unidos (ibidem).

Por un modelo alternativo de relaciones sociales de producción

Como no podía ser de otro modo, a principios del siglo XIX surgió una alternativa organizativa y unos mecanismos para enfrentarse a ese modelo, que implicaba un alto

costo para campesinos y trabajadores y generaba desigualdades notables. Sin duda, potenciaba la libertad, entendida de modo individualista, lo que explica su relación con la democracia liberal, pero descuidaba seriamente la igualdad y la fraternidad. La alternativa fue puesta en práctica por algunos de los llamados socialistas utópicos, que crearon modelos alternativos de organización de la producción, basados en otros principios fundamentales en los que primaba una organización menos jerarquizada y más horizontal, cooperativa; además cuidaba las condiciones de trabajo del personal laboral y una planificaba la producción orientada a la satisfacción de las necesidades de la mayoría y no al lucro personal de los propietarios de los medios de producción o de la cúpula de las personas que ocupaban puestos de dirección. La mayor parte de esos esfuerzos fracasó tras unos años de experimentación, pero dio paso al inicio del cooperativismo, cimentado en principios organizativos democráticos y en los intereses de los asociados junto con los intereses de la comunidad, aunque dentro del marco general de la sociedad de libre mercado, un modelo que sigue vivo en la actualidad.

El segundo frente de oposición al modelo fue la aparición del sindicalismo, esto es, de la unión de los trabajadores para defenderse de las políticas empresariales y avanzar hacia una sociedad en la que la igualdad y la solidaridad se concretaran en unas relaciones sociales de producción alternativas. Recurriendo a diferentes tácticas de lucha, acción directa e intervención social, con altibajos notables en los resultados obtenidos, lograron mejoras sustanciales y significativas en esas condiciones de trabajo, entre las que se incluían algunas orientadas a una mayor participación en la gestión. Además, propiciaron la formación de cooperativas, llegando en su momento a crear formas alternativas de empresa, tras procesos revolucionarios: los soviets, en el marco de la Revolución Rusa, las colectivizaciones implantadas por los anarquistas en España tras el golpe de Estado de los militares en 1936, los kibutz en los primeros tiempos de Israel y otra variedad de sistemas autogestionarios y participativos como pueden ser los de la época socialista de Yugoslavia.

Una tercera línea de intervención fue la propiciada desde las instancias políticas, en especial el poder ejecutivo y el legislativo, cuyo objetivo era abordar y solucionar, o al menos minimizar, lo que se llamó la cuestión social: las nefastas consecuencias de un modelo económico y empresarial que dejaba en manos de los empresarios, movidos fundamentalmente por el afán de lucro, la regulación de las condiciones de trabajo. Pioneras fueron las iniciativas de Bismarck a finales del siglo XIX iniciando una política activa de leyes sociales para mejorar las condiciones de vida de los ciudadanos en general y también de los trabajadores. Desde esos años finales del siglo XIX se suceden políticas activas de los gobiernos de muy diferentes tipos, todas ellas encaminadas a controlar el poder de los propietarios de los medios de producción. Este proceso de intervención estatal, que se traduce en leyes laborales, mercantiles y sociales, así como en la aparición de empresas de propiedad estatal o empresas públicas, culmina con el pacto social que se firma después de la Segunda Guerra Mundial, consolidando lo que se ha llamado el Estado social y democrático de derecho que se sustenta en cuatro pilares de servicios gratuitos: sanidad, educación, pensiones y dependencia. A ello se añaden importantes leyes que regulan el mundo del trabajo y de la economía de mercado. Los dos pivotes cruciales para llegar un cierto pacto social son la actividad constante de los sindicatos y los derechos de negociación colectiva.

La crisis del pacto social y el debilitamiento de la democracia económica

Las últimas cuatro décadas aparece un fuerte movimiento liderado por las clases sociales altas y por las grandes corporaciones multinacionales: bajo el nombre de neoliberalismo, asistimos a políticas directamente encaminadas a recortar esos logros señalados en el apartado anterior, para volver a la democracia liberal en sentido estricto. El neoliberalismo pretende intencionadamente acabar con la intervención reguladora y mediadora del Estado, debilitar seriamente el poder de los sindicatos y liberalizar al máximo la economía modificando las leyes, en especial las leyes que controlan los mercados y las relaciones laborales. El libre mercado se entiende básicamente como un sistema en el que hay que maximizar la libertad de los empresarios para conseguir incrementar constantemente los beneficios. Sobre todo se exige acabar con la negociación colectiva y se potencia la externalización y fragmentación del trabajo, lo que daña gravemente la capacidad de organización sindical.

Las consecuencias han sido claras. Para empezar un debilitamiento creciente de la clase obrera que en gran parte ha perdido la conciencia de clase, esto es, la conciencia de un grupo de personas cuya vida está marcada por las relaciones sociales de producción en las que padecen situaciones de opresión y explotación. Esa conciencia da paso a lo que explicaba bien Sennett en su texto sobre la corrosión del carácter. Al mismo tiempo, las condiciones laborales se deterioran, dando lugar a lo que se llama “precarizado”: trabajadores fragmentados privados de los derechos de negociación colectiva, falsos autónomos que no pueden recurrir a ciertas protecciones de la legislación laboral, personas que trabajan a tiempo parcial, con contratos temporales y salarios tan bajos que provocan la aparición de personas asalariadas en riesgo de pobreza o directamente en situación de pobreza. Se ha generado una situación que refuerza la tesis del fondo esclavista de las relaciones laborales en el capitalismo liberal. Bajo el eufemismo de “economía colaborativa” se ha provocado una situación muy grave (Fowler, 2018) en la que la indefensión de los trabajadores les lleva a situaciones muy precarias, cercanas a la esclavitud de la que habla Rosenthal en su libro.

Esto provoca un debilitamiento de la democracia en general, incluida la estrictamente política y una creciente desigualdad, obviamente con claras diferencias según los sitios (España ocupa un muy mala posición, la cuarta por la cola, cerca de un nivel crítico de desigualdad 0,63 Índice de Gini, según la Comisión Europea). Desde luego, ya no está clara la relación entre democracia y economía de mercado, algo que, por otra parte, nunca estuvo tan claro como sus defensores argumentaban. Asistimos a un período en el que la gente cada vez está más descontenta con el modelo democrático vigente y eso se traduce en el crecimiento de movimientos políticos populistas o de extrema derecha, en ambos casos muy desvinculados de propuestas democráticas, algo que hemos mencionado anteriormente, es decir, la democracia parece estar en un período menguante con clara desafección ciudadana (Spitz, 2018; Runciman & Cohen, 2018). A eso se une un potente crecimiento de la tecnocracia, una tendencia que nace ya en los comienzos del siglo XIX y acompaña a la democracia liberal desde entonces, como vimos en el caso de Taylor, pero que se acentúa en el siglo XXI dada la complejidad de

los problemas que se plantean en la actualidad y el elevado nivel de tecnología que exigen.

Esta combinación de complejidad tecnológica y neoliberalismo radical, ha dado lugar a unas élites extractivas que podemos definir claramente como aristocracia, o plutocracia en la que se establecen sólidos lazos entre los intereses de las grandes empresas, las élites sociales y los políticos que ocupan posiciones de poder (Acemoglu y Robinson 2012). Esas personas acumulan capital para poder generar los proyectos que satisfagan los intereses de su grupo o clase social y cuentan con la colaboración directa de los técnicos y científicos cualificados que diseñan las soluciones tecnológicas más adecuadas para satisfacer esos intereses, no los de la población sino los de esa minoría, siendo el Banco Central Europeo un ejemplo muy claro de ese modelo. El quintil más alto de las clases sociales, o más bien el 9,9 % de la población, goza de una situación y un poder que convierte en irrelevantes, si no en pura ideología en sentido estricto, valores fundamentales de la democracia, incluida la democracia liberal, como la meritocracia, la movilidad social o la igualdad no solo económica o social, sino incluso la igualdad ante la ley (Stewart, 2018).

Breve conclusión y expectativas

De lo expuesto anteriormente es importante destacar tres grandes conclusiones: a) las dificultades que conlleva desarrollar propuestas de democracia económica y más en concreto de democracia empresarial; b) la específica situación actual en la que asistimos a una clara degradación de requisitos elementales para un funcionamiento equitativo de la economía y para aplicar soluciones democráticas a los grandes riesgos existenciales que ahora mismo nos amenazan (Bostrom, 2013); y c) las abundantes y valiosas propuestas que se están proponiendo y llevando a la práctica.

En principio, y con los datos que se pueden obtener, todo indica que no es fácilmente compatible la democracia con el modelo de empresa propio de las relaciones sociales de producción capitalista que son dominantes en el mundo actual. Dos son las razones fundamentales: por un lado, el afán de lucro que rigen los objetivos de las empresas, preocupadas sustancialmente por el incremento de los beneficios; por otra parte, la asimetría de poder entre las partes interesadas en una empresa, siendo casi omnímodo el poder de la cúpula jerárquica, formada por los altos cargos de la empresa y los propietarios mayoritarios de la misma, sean personas privadas o accionistas mayoritarios. Los trabajadores están siempre en clara situación de desventaja. No es de extrañar, por tanto, que algunas iniciativas, como puede ser la llamada responsabilidad social corporativa, no pasen de ser intentos cosméticos para aparentar un compromiso social solidario que apenas existe. Si entendemos la democracia en un sentido amplio, lo que implica elementos procedimentales y sustantivos (el fuero y el huevo en lenguaje más coloquial) la democracia y la empresa tienen rasgos contradictorios. Afrontar la radical fragmentación del poder para evitar el uso abusivo del mismo, solo se soluciona si avanzamos más hacia una aristocracia que hacia una democracia, esto es, hacia un proyecto de acción constante encaminado a

evitar la acumulación de poder que se produce en las relaciones humanas, incluidas claro está las relaciones económicas en el ámbito de la empresa.

Por otra parte, en estos momentos precisos nos encontramos en una situación paradójica. Por un lado, son muchos los datos que nos dicen que la humanidad nunca ha vivido como vive ahora en niveles de calidad de vida y bienestar. El optimismo de pensadores como Pinker, Harari o Norberg se apoya en datos claros de mejora, entre los que, por citar algunos, se encuentran cuestiones tan importantes como el descenso de la violencia, el incremento de esperanza de vida o la disminución del hambre severa (Llaneras y Carretero, 2016). Ciertamente es que desde la crisis de 2008 se han producido algunos retrocesos importantes, como el incremento del número de personas hambrientas por tercer año consecutivo o de la desigualdad. No obstante, esas mejoras pueden ayudar a entender cómo resiste el capitalismo, a pesar de las intrínsecas injusticias que lo caracterizan. Su capacidad de generar “riqueza” es enorme, seduciendo a ciudadanos convertidos en consumidores que pueblan los centros comerciales para satisfacer sus inducidas necesidades de consumo. Igualmente su capacidad de colonizar y apropiarse de propuestas alternativas es grande. No obstante, es también notoria esa capacidad de generar políticas injustas que difícilmente van a poder ofrecer soluciones democráticas a los grandes riesgos existenciales que afrontamos en estos momentos. No es de extrañar la abundante profusión de visiones más bien pesimistas, si no apocalípticas, del mundo futuro, bien recogidas en el prolífico cine que describe mundos futuros sumamente distópicos.

Por último, estamos en un momento en el que las propuestas alternativas de organización muestran una gran vitalidad, aunque siguen constreñidas por el marco del libre mercado. La llamada en general economía social, sostenible y cooperativa goza de cierta buena salud que ofrece perspectivas de un funcionamiento formal y materialmente democrático de las empresas y la economía. Quizá no podamos decir lo mismo de las otras propuestas enfrentadas al capitalismo y la democracia liberal desde los orígenes. Los sindicatos en primer lugar, no goza de buena salud y carecen de fuerza suficiente para frenar los constantes y crecientes abusos de los empresarios. La democracia política tampoco goza de buena salud y crece el interés por regímenes más autoritarios, menguando algunos indicadores básicos de democracia. Por último, y vinculado a la decadencia democrática, las leyes sociales y laborales han perdido capacidad de frenar el poder excesivo de los empresarios, dejando a los trabajadores en una situación de mayor indefensión.

Insistir en esas propuestas alternativas muy variadas y muy sólidas, logrando una mayor confluencia de las mismas, parece una alternativa seria y prometedora, siempre que no perdamos las ideas reguladoras fundamentales: la fragmentación total del poder, lo que algunos llamamos la a-cracia, y el reparto realmente equitativo de la riqueza generada para promover el bien común.

Referencias bibliográficas

- Acemoglu, Daron, y Robinson, James A. (2012). *Por qué fracasan los países. Los orígenes del poder, la prosperidad y la pobreza*. Barcelona. Deusto.
- Anderson, Elizabeth (2017). *Private Government. How employers Rule Our Lives (and Why We don't talk about it)*. Princeton. Princeton Univ. Press.
- Arias Maldonado, M. (2014). El acto fantástico. *Revista de Libros*. 30/09/2014. Consultado el 02/09/2018 en: <https://www.revistadelibros.com/blogs/torre-de-marfil/el-acto-de-votar>
- Bostrom, Nick (2013). Existential Risk Prevention as Global Priority. *Global Policy*, Volume 4. Issue 1. February 2013. Consultado el 08/09/2018 en: <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/abs/10.1111/1758-5899.12002>
- The Economist Intelligence Unit (EIU) (2018). *Democracy Index 2017. Free speech under attack*. London. The Economist Intelligence Unit. Consultado el 28/08/2018 en: https://pages.eiu.com/rs/753-RIQ-438/images/Democracy_Index_2017.pdf
- Fowler, Susan (2018). "What have we done?: Silicon Valley engineers fear they've created a monster". *Vanity Fair*, September 2018. Consultado el 07/09/2018 en: <https://www.vanityfair.com/news/2018/08/silicon-valley-engineers-fear-they-created-a-monster>
- García Moriyón, F., y Sanz García, T. (2016). "Adam Smith, moral y economía". *Encuentros Multidisciplinares* Madrid, n. 52, enero-abril 2016. Consultado el 08/09/2018 en: http://www.encuentros-multidisciplinares.org/revista-52/felix_moryllon_teresa_sanz.pdf
- Llaneras, Kiko, y Carretero, Nacho (2016). "Las paradojas del progreso: datos para el optimismo". *El País*, 30/12/2016. Consultado el 10/09/2018 en: https://elpais.com/internacional/2016/12/29/actualidad/1483020328_085937.html
- Mcpherson, C. B. (2005) [1962]. *La teoría política del individualismo posesivo. De Hobbes a Locke*. Madrid. Trotta.
- Novak, Michael (1982). *The Spirit of Democratic Capitalism*. New York, N.Y. Simon and Schuster.
- Rosenthal, Caitlin C. I. (2018). "How Slavery Inspired Modern Business Management". *Boston Review*. Consultado el 24/08/2018 en:

<http://bostonreview.net/race/caitlin-c-roenthal-how-slavery-inspired-modern-business-management>

- Runciman, D. & Cohen, J. (2018). "The Democratic Coming Apart". *Boston Review*. July, 11, 2018. Consultado el 28/07/2018 en: <http://bostonreview.net/politics/david-runciman-joshua-cohen-democratic-coming-apart>
- Spitz, Jean Fabrien (2018). "Le capitalisme démocratique. La fin d'une exception historique?". *La vie des idées*. Consultado el 08/09/2019 en: <http://www.laviedesidees.fr/Le-capitalisme-democratique.html>
- Stewart, James (2018). "The 9.9 Percent Is the New American Aristocracy". *The Atlantic* June 2018. Consultado el 10/09/2019. <https://www.theatlantic.com/magazine/archive/2018/06/the-birth-of-a-new-american-aristocracy/559130/>
- Younkins, Edward (1998). "The Conceptual Foundations of Democratic Capitalism". *Social Critic*. Winter 1998. Consultado el 09/09/2019 en: <http://www.quebecoislibre.org/younkins16.htm>

3.- RELIGIÓN, CAPITALISMO, DEMOCRACIA Y SINDICATOS

Bruno Estrada López³ (@brunotsky)

Nuestro éxito evolutivo como especie tiene que ver con nuestra capacidad para desarrollar, de forma cooperativa, sistemas de organización social capaces de proporcionar más felicidad a un mayor número de individuos de la especie. Por tanto, resulta imprescindible identificar cuáles son los elementos que, al incrementar los niveles de felicidad individual y colectiva, definen qué formas de organización social son más exitosas:

- 1) En primer lugar, que los individuos nos sintamos más libres. Por tanto, un sistema de organización social que garantice que un mayor número de personas alcance mayores grados de libertad será mejor. Lograr esa mayor libertad para quienes no gozan de un sustancial patrimonio acumulado a lo largo de generaciones -muchas veces vinculado a situaciones de privilegio en el pasado- está vinculado a unos salarios justos, esto es, a una negociación equilibrada entre trabajadores y empresarios, y a un potente Estado del Bienestar que cubra determinadas necesidades básicas fuera de los precios de mercado (educación, sanidad, dependencia, vivienda).
- 2) En segundo lugar, del grado de participación en la toma de decisiones colectivas sobre cuestiones que nos afectan como individuos, esto es, la libertad de alta sociabilidad que desde hace siglos ha venido desarrollándose en las densamente pobladas y crecientemente complejas sociedades europeas.

Esta “libertad de alta sociabilidad” parte de la consideración de que, para que cada individuo se sienta más libre, también es necesaria la creación de estructuras e instituciones colectivas capaces de proteger esas mismas libertades individuales. Protegerlas tanto del poder logrado por los grandes latifundistas de capital que intentan entronizarse como los nuevos “monarcas absolutos” del capitalismo como del poder de algunos burócratas y políticos que utilizan las instituciones públicas para conseguir y mantener sus propios privilegios.

Es una libertad que está dando lugar a un nuevo individualismo cooperativo en el que los individuos no solo colaboran por necesidades de supervivencia, como en el pasado, sino por haber interiorizado un sistema de valores que incorpora la necesidad de cooperar, de empatizar con los demás, de que haya justicia en un universo social mucho mayor que el de la tribu. Un sistema de valores que debe ser aceptado libremente por cada individuo, no impuesto por mandato divino, ni por orden del rey, ni por decisión del Politburó del Partido.

Los seres humanos hemos ido perfeccionando, a lo largo de nuestra milenaria historia, nuestra destreza para cooperar mediante tres “instrumentos”: la religión, el dinero - que ha dado lugar a la actual hegemonía del capitalismo- y la democracia.

³ Economista, adjunto al Secretario General de CCOO.

La democracia ha sido el mejor instrumento que ha encontrado el homo sapiens para incrementar la cooperación social, para modernizar nuestras sociedades. Entendida la modernización social como la capacidad de una sociedad de actuar colectivamente, movilizando personas y recursos materiales y financieros, para lograr un objetivo y, una vez conseguido, poder volver a desplegarlos de manera continua a medida que surgen nuevas necesidades o presiones, como la define John Darwin en *El sueño del imperio*.

La virtualidad de la democracia, frente a la religión y al dinero, es que permite que todas y todos definamos los objetivos por los cuales merece la pena cooperar.

La religión y el capital -entendido como dinero en todas sus modalidades- jugaron, en sociedades más primitivas y más pobres del pasado, un papel similar al que está ocupando la democracia en el presente, y esperemos que en el futuro. Resulta obvio que la religión y el dinero tienen muchas más contraindicaciones que la democracia.

La religión, en términos de restricción de las libertades, de ralentización del progreso del conocimiento y de fomento tan solo de una sociabilidad estrecha, esto es, que solo es capaz de generar sentimiento de comunidad con quienes comparten el mismo credo. Además, en la religión, los objetivos de la cooperación eran determinados por una casta de sacerdotes que decían interpretar los mandamientos de dios, y de paso se apropiaban de las plusvalías generadas. Por eso, en la historia de la Humanidad, la religión, poco a poco, fue dejando paso al capital como el principal impulsor de la cooperación de la especie humana. Un proceso que se aceleró a partir del siglo XIX, con la irrupción del capitalismo.

Gran parte del éxito evolutivo del capitalismo ha venido determinado por lo contrario que indican algunos de sus ideólogos: el capitalismo ha generalizado la utilización de un instrumento, el dinero en sus múltiples caras y formas, que incentiva la cooperación entre las personas.

Globalmente, la creación de ingentes cantidades de capital, por supuesto, con ciertos límites y regulaciones, ha sido muy funcional para la Humanidad. El propio J. M. Keynes reflexionó sobre el hecho de que una vez que el ser humano hubiera sido capaz de superar la insuficiencia de capital, la economía dejaría de ser la ciencia que estudia la escasez.

Las inmensas cantidades de dinero creadas por el capitalismo han permitido un fuerte incremento de la asalarización de la población (cada año se crean 40 millones de puestos de trabajo remunerados en todo el mundo), lo que ha sido un poderoso catalizador de la modernización social. El dinero, como un magnífico incentivo para movilizar la voluntad de millones de seres humanos, está detrás de la fascinación que el propio capitalismo generó en Marx. No hay que olvidar que Hannah Arendt consideraba el *Manifiesto Comunista* como “el mayor elogio del capitalismo jamás visto”. Aunque, resulta evidente que el principal problema del capitalismo es que los

objetivos para los cuales se coopera son determinados por los grandes propietarios de capital, y habitualmente tienen que ver con el hecho de acrecentar su poder.

No obstante, hay que reconocer que en algunos periodos de la historia de un gran número de sociedades, el capitalismo ha permitido que un elevado número de personas fueran más libres y, por tanto, más felices. Hay que reconocer que el sentimiento de libertad tiene un importante componente material, esto es, de superar estadios de pobreza, como se ha encargado de recordarnos Amartya Sen.

No obstante, hasta la fecha se ha venido ignorando -en gran parte de los análisis económicos, políticos y sociales- las consecuencias que, en los países desarrollados, ha tenido el éxito del capitalismo en generar abundancia -aunque muy desigualmente repartida-, en proveernos de bienes que procuran confort material. Desde mi punto de vista, la conclusión es que se está produciendo un profundo cambio en la escala de valores morales del ser humano.

Como consecuencia del incremento del número de Sociedades de la Abundancia en el planeta -que son aquellas sociedades capitalistas donde la democracia se ha desarrollado en una importante medida-, los vectores de la evolución del ser humano han empezado a diferenciarse radicalmente respecto a los del resto de seres vivos.

La mayor parte de las acciones de los animales, nos dicen los etólogos, obedecen a una razón, a una causa: la supervivencia. Los animales viven tan solo para alimentarse, para defenderse, huir de depredadores y reproducirse, es decir, meramente sobreviven. Solo en las crías de grandes mamíferos se observan acciones y juegos que no tienen esa finalidad de supervivencia, y que podrían asimilarse a la emotividad humana.

De forma análoga, en las Sociedades de la Necesidad, que eran las predominantes en el pasado, la mayor parte de los comportamientos humanos son simples conductas preprogramados en nuestro cerebro primate, previas al desarrollo del neocórtex, a la aparición de la conciencia propiamente humana como tal. En las Sociedades de la Necesidad, la mayor parte de nuestras decisiones morales no son más que el reflejo de simples actuaciones destinadas a garantizar nuestra supervivencia.

Pero según se va saciando el hambre de bienestar material, que está vinculado a valores morales de supervivencia, la felicidad del ser humano, cada vez en mayor medida, pasa a depender de la libertad de las personas para decidir sobre su propio futuro, del grado de autorrealización y autodeterminación personal logrado, de la capacidad de superar dificultades, de implicarse en algo que supere a uno mismo, de tener un entorno afectivo satisfactorio. Este segundo componente de la felicidad, vinculado a la libertad y al desarrollo de actividades mentales superiores, antes estaba vetado a la inmensa mayoría de la población.

Por eso, en las Sociedades de la Abundancia, una vez que se superan ciertos umbrales de escasez de bienes, los criterios morales se alteran: 1) para la mayor parte de la población, una vez se ha cubierto un bienestar material mínimo -que en varios

estudios se cifran en unos 20.000 euros al año-, la percepción de felicidad deja de tener un componente material y está más vinculada a los elementos inmateriales mencionados, se deja de vivir para trabajar; y 2) el concepto de una justicia social universal va adquiriendo una influencia cada vez mayor entre los valores morales imperantes.

En este sentido, la democracia es un “instrumento de cooperación” superior al capitalismo, al sustituir una forma de organización de la producción y de la sociedad que es dirigida por los grandes latifundistas de capital por una dirigida por muchos más agentes sociales, entre los cuales los trabajadores tienen un peso importante.

Resulta imprescindible repensar la economía desde la democracia, es decir, no circunscribir la democracia al ámbito político, sino que ésta debe inocularse en las células básicas de la economía que son las empresas, lo que exige una distribución más equitativa del capital en la empresa.

Tal como expresó Rudolf Meidner, uno de los principales ideólogos de los Fondos de Inversión Colectiva de los Trabajadores de Suecia: “el poder sobre las personas y sobre la producción pertenece a los propietarios de capital. Con estos Fondos los sindicatos pueden combatir esta injusticia. Si no privamos a los capitalistas de su propiedad absoluta sobre el capital, nunca podremos cambiar los cimientos de la sociedad y avanzar hacia una verdadera democracia económica.”

Por eso, hoy en día, el gran reto de la izquierda política y social comprometida con la transformación del mundo es repensar la economía y la empresa -que fundamentalmente es un espacio de poder- desde la democracia. Ya que lo más relevante para generar sociedades más libres equitativas y justas no es la forma de distribuir los bienes y servicios producidos, sino la propiedad de las empresas.

Democratizar la economía debe significar mucho más que incrementar el porcentaje de capital público en la economía. En el siglo XXI, la creación de sociedades más libres y menos desiguales exige lograr que las decisiones sobre el destino de la inversión pública, y de gran parte de la inversión privada, se tomen teniendo en cuenta los intereses de la mayoría de la población, y eso pasa, ineludiblemente, por impulsar la participación de los trabajadores en las empresas, porque la democracia también entre en ellas.

Por eso se debe impulsar la creación de sólidos espacios de “capital colectivo” en la empresa. Ensanchar la base de la democracia en las empresas será el instrumento de transformación colectiva mediante el cual las trabajadoras y los trabajadores puedan reconquistar la hegemonía cultural perdida desde los años ochenta del siglo XX, cuando los latifundistas de capital apostaron por privatizar la política y demoler los sindicatos.

La democracia económica, aún siendo un concepto complejo que admite distintas interpretaciones, nos habla de la posibilidad de que seamos los ciudadanos quienes

tomemos las decisiones sobre las cuatro preguntas clásicas de la economía: *qué producir, para quién producirlo, cómo producirlo y cómo repartir la riqueza generada.*

El Estado, al introducir el criterio de necesidad en la asignación de recursos para cubrir algunos bienes y servicios (sanidad, educación, etc.), permite que no sean solo los criterios de mercado, esto es, de quién tiene mayor poder adquisitivo, los que determinen *qué se produce y para quién se produce.*

Pero es la creación de “capital colectivo” la que permite que los trabajadores podamos participar en la toma de decisión de las otras dos preguntas clásicas de la economía: *¿cómo producir?* y *¿cómo repartir la riqueza generada?*

En el *cómo producir*, la participación de los trabajadores es determinante para que, no atendiendo solo a razones de rentabilidad cortoplacista del capital, se mejoren las condiciones de trabajo, la salud laboral, se negocie el ritmo de incorporación del cambio tecnológico, se gestione de forma inclusiva la fuerza laboral ante modificaciones coyunturales de la demanda. Lo que, en términos macro de todo un país, determina la capacidad de creación de empleo estable, decente y con derechos y enfrentarse a la lacra de la precariedad laboral.

En el *cómo repartir la riqueza generada*, la distribución primaria de la renta entre trabajadores y accionistas-rentistas, resulta evidente que una mayor participación de los trabajadores reduce la desigualdad social de un país.

Sindicatos y democracia económica

Los sindicatos son el principal agente que introduce democracia en la empresa, pero los sindicatos operan en diferentes marcos legales, algunos más favorecedores de la actividad democratizadora de la economía, otros no. La ley de Cogestión alemana de 1976, el Fondo de Solidaridad de Quebec (Canadá), creado en 1983, los Fondos de Inversión Colectiva de los Trabajadores, instaurados en Suecia en 1984, el Fondo del Petróleo de Noruega de los años noventa, la nueva normativa francesa (2013) sobre participación de los trabajadores, el actual debate belga sobre las “empresas de la codecisión”, la reciente propuesta aprobada por el Partido Laborista británico dirigido por Corbyn, ofrecen marcos de intervención sindical que incrementan la participación de los trabajadores en la gestión democrática de las empresas y, en algunos casos, logran una distribución más igualitaria del capital.

Esto es algo que el sindicalismo europeo viene defendiendo desde el Congreso de Estocolmo, en 1988. En los Congresos de Praga, en 2003, y de Sevilla, en 2007, la Confederación Europea de Sindicatos realizó una apuesta por la implicación activa en la creación de instrumentos de acción sindical que fomentaran la participación de carácter transnacional para los millones de trabajadores que se encuentran en el espacio europeo.

Fruto de esa apuesta, y de una fuerte presión sindical, en el año 2002 se aprobó la Directiva 2002/14/CE, que establece un marco general sobre información y consulta de los trabajadores en empresas transnacionales, aunque la plural transposición de la Directiva a las legislaciones nacionales no ha permitido homogeneizar los mecanismos de participación de los trabajadores a escala europea. Las transposiciones de la Directiva se han hecho considerando la regulación y usos y costumbres nacionales, y en muchos casos, los gobiernos de los Estados miembros han optado por una interpretación “mínima”.

Asimismo, el Reglamento (CE) nº 2157/2001 del Consejo aprobó el Estatuto de la Sociedad Anónima Europea (SE), en el que se establece que la participación de los trabajadores en una SE estará regulada por la Directiva 2001/86/CE del Consejo, de 8 de octubre de 2001. Esta legislación es mucho más avanzada que la recogida en la anterior directiva comunitaria, pero su ámbito de alcance es más limitado en cuanto a número de empresas afectadas.

Si bien es cierto que la participación es un concepto amplio, que va desde procedimientos de información-consulta hasta la participación de los trabajadores en los órganos de la empresa, no se puede hablar de participación si los trabajadores no están en situación de “influir en las decisiones que se toman dentro de una empresa, o de ejercer (cierta) influencia en los asuntos de una empresa”.

¿Y en España, qué?

En concreto, en España la participación de los trabajadores, y sus sindicatos, en los consejos de administración tiene su origen en la aplicación del Acuerdo Económico y Social (AES) de 9 de octubre de 1984, que en su artículo 21 comprometió a los firmantes a establecer medidas para la ampliación de los derechos sindicales, aunque tan solo circunscrito a las empresas públicas. Este fue el primer desarrollo, aunque no legislativo, del artículo 129.2 de la Constitución española, que dice: “los poderes públicos (...) establecerán los medios que faciliten el acceso de los trabajadores a la propiedad de los medios de producción”.

Fruto de ello fue la firma del “Acuerdo sobre participación sindical en la empresa pública”, del cual se deriva la presencia de representantes sindicales en los órganos de dirección de algunas empresas públicas de más de 1000 trabajadores. Como consecuencia de dicho Acuerdo, hubo representación de los sindicatos mayoritarios, CCOO y UGT, en multitud de empresas públicas: E.N.Bazán, ASTANO, Astilleros Españoles, Astander, Imenosa, Juliana, Asticán, H.J.Barreras, ENSIDESA, FOARSA, AHM/SIDMED, BWE, MTM, ATEINSA, ENSA, Fca. San Carlos, HUNOSA, Figaredo, CASA, Sta. Bárbara, INESPAL, SEAT, ENDESA, INISEL, Indra, Metro de Madrid, Corporación RTVE, Navantia o el grupo siderúrgico Aceralia, donde la participación de los trabajadores en el Consejo de Administración se mantuvo incluso tras su privatización e inclusión en el grupo ArcelorMittal.

La participación de representantes de los trabajadores en los debates y reflexiones en torno al presente y al futuro de estas empresas resultó muy provechosa para los intereses de los trabajadores a la hora de enfrentarse a expedientes de regulación de empleo, procesos de privatización, venta de empresas y cierres de centros de trabajo. Dicha actividad en los Consejos de Administración fue complementada por la acción sindical habitual en estas situaciones, movilizaciones laborales incluidas.

No es el gobierno de los países el que se tiene que ir asemejando a un consejo de administración en función de una supuesta mayor eficacia y eficiencia de los mercados. Son los consejos de administración de las empresas los que tienen que ir pareciéndose al resto de instituciones democráticas de la sociedad, donde los intereses de todos están representados, donde las opiniones de todos son escuchadas. No podemos olvidar que el centro del conflicto económico, político y social sigue situado entre dos polos del poder: la democratización de la economía o la privatización de la política.

4.- OTRAS MIRADAS PARA ENTENDER LO ECONÓMICO Y LA INSTITUCIÓN EMPRESARIAL

Amparo Merino de Diego⁴ y Gaël Carrero Gros⁵

1. Introducción

Tenemos un problema con nuestro sistema económico. Construido sobre una aguda miopía, tan sólo mira a una pequeña parte de la actividad humana necesaria para la continuidad de la existencia social: aquélla que es objeto de transacciones monetarias, mientras invisibiliza las bases que nos sostienen y que permiten una vida buena dentro de los límites planetarios. Esta situación ha derivado en una crisis ecosocial de carácter múltiple (Prats, Herrero y Torrego, 2016).

Pero el problema es complejo de abordar. En parte porque las inercias y la red de interdependencias que sostienen el régimen socio-económico capitalista neoliberal actual construyen una racionalidad y un imaginario que guía las percepciones, las decisiones y las prácticas de los agentes sociales. De este modo, reproducen – consciente e inconscientemente– asunciones dominantes, como las relacionadas con el crecimiento ilimitado, el libre mercado, la individualización social o la adquisición de derechos basados en la propiedad privada.

Lo mismo sucede en el ámbito específico de la empresa, una institución que se ha vuelto central, ya no sólo en el proceso económico, sino también en otras dimensiones de la vida. Efectivamente, las teorías sobre gestión empresarial tienden a funcionar como una profecía autocumplida (Ghoshal, 2005), puesto que, conforme se extienden, cambian el comportamiento de los actores tanto dentro como fuera de la empresa. Así, se institucionalizan unas determinadas lógicas compartidas que proporcionan la base para que ciertas prácticas, normas, valores o creencias sobre el significado y el funcionamiento de la empresa capitalista sean asumidas como leyes naturales (Thornton, 2002). Pero, además, estas lógicas se autorrefuerzan bajo la racionalidad que instaura el proyecto político neoliberal (Laval y Dardot, 2010) de “capitalización y empresarialización de la vida” (Álvarez Cantalapiedra, 2014), poniendo límites a la capacidad de los agentes sociales de ver los impactos negativos que se generan más allá de las fronteras de la empresa. Evidencia de ello es el papel central que ha jugado y juega en la crisis ecosocial el modelo convencional de la empresa capitalista.

Esta lógica empresarial dominante está construida alrededor de los principios de la economía neoclásica, bajo la cual los individuos se conciben como agentes económicos interesados (egoístas en su propia naturaleza), que operan bajo el supuesto de una libertad contractual (apolítica), y que considera los factores de producción y los productos como generados únicamente a través del proceso económico y de los mercados (Donaldson y Walsh, 2015; Norgaard, 1984). Por otro lado, el modelo de gobierno dominante de la empresa se basa en la doctrina de la soberanía del

⁴ Universidad Pontificia de Comillas.

⁵ Universidad Autónoma de Madrid.

accionista, que legitima el control de los medios de producción por parte de los propietarios del capital y convierte a la empresa en un objeto de propiedad dirigida a responder a restrictivos criterios de rendimiento financiero (Aglietta y Rebérioux 2005; Stout, 2013). Pero estos supuestos son inconsistentes e incoherentes con la realidad más amplia que nos sostiene, pues ignoran los límites y nuestras dependencias de la Tierra y de otros seres humanos (nuestras relaciones de inter y ecoddependencia).

Y es partir de aquí que nace el objetivo de este trabajo: contribuir a dar más visibilidad a lo invisible (Sousa Santos y Rodríguez, 2011), a aquello que queda fuera del punto de mira de esta lógica dominante. Para ello, recogemos voces críticas que intentan construir otras formas de entender la economía y, con ello, otros modelos de empresa. Todos ellos hacen una crítica y se distancian de las creencias implantadas por este sistema económico miope, desacoplado de los procesos de reproducción de la vida y generador de múltiples desajustes en los mismos. Pero, para contextualizar la pertinencia de estos planteamientos, se hace útil partir de un análisis un poco más detallado del escenario al que estos contestan.

2. Lo que nos toca afrontar: la empresa-mundo

Desde la implantación del proyecto político neoliberal entre finales del siglo XX y principios del XXI, que hace parte de la reorganización histórica del capitalismo (Harvey, 2007) y es impulsado por la caída de los socialismos realmente existentes, el escenario de guerra del “todos contra todos” descrito por Hobbes hace cuatro siglos parece hacerse cada vez más palpable. Como decíamos, restringida en este contexto la comprensión de la economía a su acepción formal (en base a los principios de la economía neoclásica), y la de los sujetos económicos a una mera concepción individualista (de carácter egoísta y utilitarista), la única índole de relaciones económicas que parecen posibles son las basadas en un modo de sociabilidad competitivo y una lógica de maximización de la ganancia personal. Esto es, una comprensión de la vida económica en la que las relaciones que estructuran la vida se remiten, de una manera u otra, a la forma de “empresa capitalista” y entran en el juego de suma cero del mercado (esto es, donde unos ganan y otros pierden).

Así, bajo el proyecto neoliberal, que implica una reestructuración global de los marcos sociopolíticos de referencia y los metabolismos socioeconómicos previamente existentes, y que es propiciado principalmente por los Estados y el poder de las transnacionales a partir de un proceso de desregularización, privatización, deslocalización y financiarización económica, a lo que atendemos es a un creciente “proceso de capitalización y/o empresarización de la vida” (Álvarez Cantalapiedra, 2014), que se ve reflejado en múltiples dimensiones de nuestra existencia (política, material y cultural).

A nivel político, en este marco, los Estados se ven en una posición de cada vez mayor subordinación frente al poder de las corporaciones transnacionales y las necesidades de los mercados financieros, viéndose cómo estos últimos, a través de la financiación, el lobbying y los think tanks principalmente, influyen cada vez más los procesos electorales y legislativos (Fernández Ortiz, 2018). Todo ello, velando porque el dominio

del interés privado no se encuentre limitado por las intervenciones de un Estado que trabaje en nombre del interés general (a conciencia del propio Estado).

Así, se observa cómo el poder de los grandes grupos empresariales parece que se funde ahora con el poder del Estado, asumiendo los primeros un rol “más político” y el segundo una mayor orientación hacia el mercado⁶ (Álvarez Cantalapedra, 2014). Por lo que no es que el Estado desaparezca, sino que, por el contrario, adopta valores y mecanismos del sector privado, viéndose como hemos pasado del Estado garante de la racionalidad económica de una sociedad, a una suerte de simple coordinación pública de las iniciativas empresariales privadas (Alonso Benito, 2011).

Como consecuencia de ello, como menciona Brown (2017), bajo el marco de este proyecto neoliberal asistimos a una profunda “desafección democrática” de los Estados, que se ponen ahora al servicio de los mercados. Y, derivado de ello, podemos decir que estamos también ante una progresiva pérdida de derechos, como ciudadanos y como trabajadores. Esto sucede en tanto que, en este escenario, el reconocimiento de los ciudadanos como sujetos de derecho queda cada vez más a expensas del lugar que cada quien ocupa en la organización de los flujos de capital global. Esto es, a su capacidad de acción individual en el binomio restringido de “consumidores–empresarios”, que convierte progresivamente a los ciudadanos en meros clientes y los excluye sin complejos ante la pérdida de su poder adquisitivo (Bauman, 2011). De esta forma, se observa que la “democracia” y la “ciudadanía” se disuelven progresivamente en este proceso de capitalización y empresarialización de la vida política, viéndose en este proceso cómo son cada vez más recortados los derechos de los ciudadanos y de los trabajadores conquistados en épocas anteriores.

Pero, a su vez, las consecuencias de este proceso de capitalización y empresarialización de la vida también se expresa en una dimensión más material, en relación directa con la gestión de los recursos naturales que sostienen la vida. Se ve así una intensificación de los procesos de mercantilización de la naturaleza y una sucesiva empresarialización de la gestión ambiental (Cortés Vázquez, 2018), que es resultado directo de la inercia de deslocalización, desregularización y privatización neoliberal. Muestra de ello son algunos ejemplos, como la monetización de servicios ambientales⁷, la creación del mercado europeo de emisiones de dióxido de carbono o la apertura de los mercados aún incipientes en torno a la eficiencia energética, las energías renovables, el reciclaje o, incluso, el desarrollo de los derechos de propiedad sobre materiales genéticos.

⁶ Recuerda en este sentido el autor la definición de esta situación que da Sheldon S. Wolin (2008) como una suerte de “totalitarismo invertido”, en el cual el poder corporativo se despoja finalmente de su identificación como fenómeno puramente económico, confinado principalmente al terreno interno de la empresa privada, y evoluciona hasta transformarse en una coparticipación globalizadora con el Estado.

⁷ Como intento de definir el valor económico de la biodiversidad. Véase la “Evaluación Ecosistémica del Milenio” (Millenium Ecosystem Assessment), publicada en 2005, apoyada por la ONU; o el proyecto “La Economía de los Ecosistemas y la Biodiversidad” (TEEB por sus siglas en inglés), lanzado en 2008 en el contexto de la iniciativa de la ‘economía verde’, del Programa de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente (PNUMA), el cual fue coordinado, no por un biólogo ni por un ecólogo, sino por un banquero, Pavan Sukhdev, ejecutivo del Deutsche Bank. (Extraído de: <https://wrm.org.uy/es/articulos-del-boletin-wrm/seccion1/3-como-asignar-un-precio-a-los-servicios-ambientales-y-a-quien-le-interesa/>)

En este sentido, se puede observar también cómo se hace coincidir y se articula de manera ciertamente perversa esta racionalidad empresarial expansiva con la crítica del ecologismo radical que se inició en los años 70, en un proceso que podríamos definir como “ambientalismo de mercado” (March, 2013). Este proceso, sin duda, entronca también con la elocuencia discursiva del “desarrollo sostenible” y la “economía verde” que se popularizó desde los años 90 y que se ensalza, tanto por parte de políticos como de empresas privadas, como promesa de la “posible” unión entre protección ambiental y crecimiento económico –ganando la primera legitimidad política, al apoyarse en la segunda (Cortés Vázquez, 2018).

Se ve, así, cómo en las últimas décadas se ha empezado a admitir tímidamente la idea de que el modelo de producción capitalista que opera a escala global está generando unos “costes externos” insostenibles a medio-largo plazo, y que es necesario algún tipo de reajuste del modelo productivo actual sin límites. No obstante, muchas de las soluciones de carácter tecnocrático que se promueven actualmente, como señalan March (2013) y Cortés Vázquez (2018), no son más que una mera estrategia de reacomodación política y económica del ciclo de acumulación capitalista a la idea de “crisis ecológica” que se mueve en la sociedad. Se observa en este sentido cómo, bajo este marco neoliberal, la protección de la naturaleza se convierte en un negocio en el que anteponen las reglas del mercado a cualquier otro tipo de criterio ecosocial. En otras palabras, hablamos de una estrategia que, orquestada por los organismos internacionales y los Estados, busca demostrar que la conservación de la naturaleza es rentable y que, además, puede gestionarse a través de la empresa privada, profundizando así en la valoración previamente establecida de la naturaleza como mercancía.

Pero, más allá de las transformaciones que se dan a un nivel político y material, es importante resaltar que este proceso se extiende también en una dimensión cultural e, incluso, podríamos decir personal e íntima. Debido a la presión que se ejerce sobre una inmensa mayoría de personas por la flexibilización y precarización laboral, así como por el abandono social que se instaura dentro de este marco neoliberal, se genera un ambiente social cada vez más competitivo y fragmentado. En este ambiente, los individuos se ven forzados a adoptar una actitud defensiva ante su entorno; así como, por otra parte, a asumir una disposición de permanente adaptación hacia fluctuantes demandas del mercado laboral. Todo ello, para no verse “expulsados” (Sassen, 2015) de una sociedad en la que se valora exclusivamente la capacidad productiva y adquisitiva de las personas.

En esta situación, la lógica de valorización mercantil y acumulación indefinida de la empresa capitalista, se extiende con facilidad sobre nuestra forma de vivir, e incluso sobre la manera de identificarnos y valorarnos a nosotros mismos. Como dirían Dardot y Laval (2010), se instaura una racionalidad según la cual los individuos aceptan y gestionan su propia vida como si de una empresa se tratara, haciendo de sí mismos una “empresa de sí” (Foucault, 2009). Esto es, convirtiendo la vida y a uno mismo en un proyecto muy individualizado, en el que se han de asumir riesgos e invertir en un trabajo constante sobre sí para adquirir “competencias” útiles exclusivamente en

términos de mercado. Todo ello, sin ningún tipo de garantía (si fracasas, es tu culpa), haciendo del éxito una cuestión de mera actitud (Serrano, 2016).

Esta racionalidad empresarial, que adopta cuerpo en los sujetos dentro el marco del proyecto neoliberal, lo hace principalmente a través de metáforas como “el emprendimiento” y la figura del “emprendedor” por extensión –entendiendo a éste como un sujeto económico que hace las veces de pequeño empresario, precariado asalariado o falso autónomo (Moruno, 2015)–. Y es de saber que estas metáforas son actualmente promovidas por instancias educativas, profesionales y políticas, por encima de cualquier otro referente o forma de representación de los sujetos en tanto que actores económicos, en detrimento de la figura del “trabajador” principalmente, y con ello, de la garantía de derechos a la que esta figura permitía aludir. Sirven, por tanto, estas metáforas para eliminar la representación político-social que antes tenía el sujeto económico como trabajador y, a la par, ensalzar a “la empresa” no sólo como institución y actor central de la sociedad contemporánea, sino también como único modo de vida y modalidad subjetiva posible dentro del proyecto neoliberal.

No obstante, ante esta empresarialización de la vida que se desata bajo el proyecto neoliberal, también se han despertado voces críticas que han aprovechado esta tesitura para plantear contrapropuestas de transformación social, a partir precisamente de una reflexión teórico-práctica sobre las formas de empresa posibles, y el encaje de la vida fuera y dentro de éstas, así como en última instancia, sobre la definición de “lo económico” en su sentido más amplio.

3. Repensar la vida dentro y fuera de la empresa desde otras miradas económicas

Como señalamos, nos encontramos en un contexto donde, en diversos niveles, la retórica dominante actual coloca a la empresa capitalista como el tipo de organización más pertinente y eficiente para organizar la provisión de bienes y servicios para la vida, así como principal fuente de generación de riqueza económica, integración y bienestar social. Sin embargo, el modelo dominante de empresa que determina mayoritariamente el orden de los procesos económicos bajo el proyecto neoliberal se apoya en un conflicto “capital-vida” irresoluble (Pérez Orozco, 2014). Esto es, en un encaje descompensado de nuestra atención a los procesos de generación de capital sobre los procesos que sostienen la vida.

Por un lado, este encaje descompensado del modelo de provisión de bienes y servicios basado en la lógica de acumulación capitalista se revela a través de diversos indicadores sobre la resiliencia del funcionamiento del planeta, que nos indican ya a gritos que se han cruzado varias líneas rojas. El cambio climático, la pérdida de biodiversidad o la alteración humana de los ciclos de fósforo y nitrógeno son sólo algunos de esos efectos (Steffen et al., 2015). De hecho, la escala y alcance de las presiones ejercidas sobre los sistemas biosféricos por los procesos económicos dominantes convierte a la actividad humana en una fuerza geológica que ha justificado el uso del término “Antropoceno” para designar a la actual época geológica en la que nos encontramos, y que se iniciaría con la Revolución Industrial (Crutzen, 2006). Las

consecuencias sobre la supervivencia y el bienestar de amplios sectores de la población mundial derivadas de los cambios ambientales ocasionados por este impacto humano sobre la biosfera son imprevisibles (Steffen et al., 2015).

Por otro, vemos que el modelo de empresa capitalista, sostenido sobre la tendencia a la acumulación sin límite, y definido sobre la propiedad y los intereses de los accionistas, tiende a generar crecientes desigualdades entre el trabajo y el capital (Harvey, 2014; Piketty, 2014). Es más, estas bases están también en el centro de la actual crisis de cuidados a la que asistimos (Fraser, 2016), dado que desestabilizan y limitan nuestras posibilidades sociales para la crianza, el cuidado de amigos y familiares y, en general, para el mantenimiento de los hogares y de las comunidades más amplias; siendo éste un trabajo material y afectivo que es tan invisibilizado como imprescindible para la vida.

Ahora bien, el hecho de que esta empresa capitalista tan conflictiva para el sostenimiento de la vida haya sido erigida en la institución y actor central de nuestros procesos económicos no debería hacernos olvidar que no es la única forma de empresa existente y que son muchos y muy diversos los espacios en los que se producen otro tipo de relaciones económicas (Gibson-Graham, 2008). Aún siendo minoritarias, existen otras formas de hacer empresa que ponen el foco más allá del beneficio privado y, de hecho, abordan directamente las preocupaciones sociales y ambientales derivadas de este conflicto capital-vida. Algunas propuestas son más recientes y otras ya tienen una larga tradición, pero todas ellas –de un modo u otro– tienen en común el cuestionamiento del paradigma económico dominante, el señalamiento de la imposibilidad de convertir a todos los seres humanos y la naturaleza en factores productivos, ignorando las relaciones de inter y ecodependencia que los sostienen y reproducen.

Nuestro propósito es pues, recoger aquí algunos de estos planteamientos y experiencias alternativas, críticos con el reduccionismo del planteamiento económico neoclásico, así como con la racionalidad empresarial que se deriva de éste, centrándonos en las propuestas concretas de la economía social y solidaria, ecológica y feminista. Propuestas que nos permitan ilustrar la amplia diversidad de lógicas y modos de sociabilidad económica realmente existentes –formas de empresas, de trabajo, de propiedad, de transacción y de financiación (Gibson-Graham, 2013)–, que pujan por construir un sentido más amplio de “lo económico”. Cabe decir que estos planteamientos, aunque difusos –y aún en cierto modo subordinados a la lógica dominante–, defienden la necesidad de visibilizar esta diversidad económica como condición para recuperar la economía como un espacio político, de decisión ética. La figura 1 recoge algunos ejemplos de esa diversidad, de acuerdo a la propuesta de Gibson-Graham (2008).

Figura 1. Una economía diversa

Empresa	Trabajo	Propiedad	Transacciones	Finanzas
ALTERNATIVA A LA EMPRESA CAPITALISTA Empresa pública Medioambientalmente responsable Socialmente responsable Sin ánimo de lucro	REMUNERACIÓN ALTERNATIVA AL SALARIO Autoempleo Trabajo recíproco En especie	ALTERNATIVA A PROPIEDAD PRIVADA Recursos de gestión pública Derechos consuetudinarios de la tierra Conocimiento indígena	MERCADO ALTERNATIVO Comercio justo Monedas complementarias Mercado negro Cooperativas de intercambio	MERCADO ALTERNATIVO Banca cooperativa Instituciones financieras basadas en la comunidad Microfinanzas
NO CAPITALISTA Cooperativas de trabajadores Feudal Comunal	NO PAGADO Trabajo doméstico Trabajo voluntario Auto-aprovisionamiento Trabajo esclavo	ACCESO LIBRE Atmósfera Código abierto Espacio exterior	NO MERCADO Domésticos Regalo Intercambio solidario Recolección, caza Ocupación Piratería	NO MERCADO <i>Sweat equity</i> Préstamos familiares Donaciones Préstamos libres de intereses

Fuente: Traducción propia de Gibson-Graham (2008)

En este sentido, como menciona Gaiger (2009) citando a Razeto, hay que tener en cuenta que no es posible encontrar una materialización perfecta de estos planteamientos como realidad empírica, sino que más bien han de entenderse como “potencialidades parcialmente realizadas, como racionalidades que presiden y orientan a los comportamientos [económicos], como tendencias que apuntan a identidades en formación” (p. 191). Así, recogemos seguidamente algunas potencialidades y tendencias identificadas por otras miradas económicas; miradas que se han desarrollado como corrientes críticas frente al pensamiento económico dominante a partir del reconocimiento de las limitaciones y disfunciones de éste. Todas ellas buscan visibilizar y orientar comportamientos que permitan superar el reduccionismo economicista y el proceso de empresarialización al que se somete la vida en sus múltiples dimensiones bajo el marco del proyecto neoliberal actual. En concreto, nos centramos, por un lado, en el foco de la justicia en la distribución del valor del proceso económico enfatizado por la economía social, cooperativa y solidaria; por otro, en el reconocimiento e integración dentro del proceso económico de nuestra naturaleza ecodependiente e interdependiente, fundamentados por la economía ecológica y la economía feminista.

3.1. Inspiraciones desde la economía social, cooperativa y solidaria

En nuestras sociedades de mercado, como decíamos, el modelo de empresa capitalista se ha constituido como la institución central que organiza el proceso social de transformación de recursos –naturales, tecnológicos y humanos– e intercambio de bienes y servicios para la generación de “riqueza”. Bajo esta fórmula, la riqueza es monetarizada, y se produce y distribuye principalmente de acuerdo a la propiedad de los medios de producción ostentada por los accionistas, sin que entren

necesariamente en consideración otras dimensiones u otros impulsos, más allá de operar por la reproducción del capital invertido. De esta forma, la institución empresarial, sin mayor orientación que dicha reproducción del capital, deriva fácilmente en formas autoritarias y en una jerarquización económica entre quienes detentan el poder sobre los medios de producción y los que sólo disponen de su fuerza de trabajo, generando una desigualdad social que se acrecienta progresivamente.

Ante esta tendencia, el cooperativismo de tradición obrera y campesina se alza ya desde el siglo XIX, y perdura hasta la actualidad, como forma de resistencia y modelo alternativo para organizar el proceso social de generación de riqueza, apostando por organizar una forma de gestión más democrática de la institución empresarial y una distribución más horizontal de los recursos productivos, así como de la riqueza generada entre las trabajadoras y trabajadores de ésta. Bajo este planteamiento, se propone la puesta en práctica de un principio de “reciprocidad voluntaria” (Narotzky, 2010) o, dicho de otro modo, de “solidaridad democrática” (Laville, 2009), en el interior de la empresa. De este modo, se posiciona a la comunidad de trabajo y su entorno más amplio en el centro de las preocupaciones de la actividad económica, transformando la reproducción del capital en un medio, en vez de ensalzarlo como un fin en sí mismo (Hintze, 2010).

En este sentido, el modelo de empresa cooperativo-asociativo se establece como una pieza clave para el desarrollo de una “cultura económica” más colectiva y democrática, que se contrapone al individualismo metodológico que deviene del pensamiento económico neoclásico y aplica el modelo de empresa capitalista que lo sigue. No obstante, cabe señalar que algunas empresas cooperativas, habiéndose eclipsado por su éxito económico, o bien por no tener una orientación política fuerte de “su hacer”, pueden igualmente responder a intereses capitalistas. Por lo que la verdadera transformación que este modelo de empresa puede generar viene de la apuesta consciente que existe en esta empresa por limitar el lucro en favor de la satisfacción de las necesidades del entorno laboral, social y medioambiental en el que se enmarca. De hecho, nace así, como resultado de esta puntualización, la Economía Social y Solidaria: como crítica ante la pérdida de valores del movimiento cooperativista pionero, y evolución del mismo, en tanto que amplía las miras del modelo introduciendo una visión de estos procesos económicos más feminista, ecológica y enfocada al procomún. En este ámbito, podemos destacar el desarrollo de grandes grupos de cooperativas, como el caso de Mondragón (ejemplo vivo de la viabilidad y eficiencia del modelo de empresa de basado en la propiedad colectiva), o iniciativas como los mercados sociales (iniciativas enfocadas a la transformación de los ciclos económicos a través de la asociación horizontal entre productores y consumidores), pues en ambos casos se muestra la capacidad y potencialidad transformadora que tiene este modelo a gran escala. Esto es, la posibilidad de expandir los principios cooperativos para la creación de redes de colaboración y apoyo mutuo a diversas escalas (local, regional, nacional e internacional) que permiten plantear un escenario económico alternativo al “todos contra todos” que se impone bajo el marco de la globalización neoliberal.

3.2. Inspiraciones desde la economía ecológica

En un plano más amplio, igualmente se hace pertinente recordar que el paradigma económico neoclásico en el que se asienta el régimen económico actual redujo el campo de estudio de la Economía casi exclusivamente a aquellos objetos y factores que se consideraban directamente útiles para el ser humano en términos de mercado. Así, se entiende que la actividad económica es protagonizada por la empresa capitalista (como actor central), encargada de la “producción” (como metáfora de extracción), y a ella se le atribuye la creación de riqueza (entendida fundamentalmente en términos monetarios). En coherencia con esta propuesta, el crecimiento se constituye en un objetivo intrínsecamente deseable, obviando las realidades físicas y materiales que subyacen al proceso económico. Efectivamente, las más elementales leyes de la termodinámica dejan clara la imposibilidad de un crecimiento infinito en un mundo finito de materiales y energía que además sufren procesos de degradación entrópica en su transformación para el aprovechamiento humano (Naredo, 2010).

Desde la identificación de esta contradicción, la economía ecológica pone su mirada en las relaciones entre ecosistema y sistemas económicos en un sentido amplio. Considera los procesos de la economía como parte integrante de la biosfera y los ecosistemas que la componen, de modo que las preferencias humanas, la tecnología y la cultura co-evolucionan para reflejar las oportunidades y limitaciones ecológicas (Costanza, 1991). Y líneas de trabajo afines o derivadas, como la ecología industrial, la ecología urbana o la agricultura ecológica, abordan el comportamiento físico y territorial de los distintos sistemas y procesos.

Esta mirada más holística de la economía iluminaría así toda una constelación de modelos más o menos alternativos a la empresa capitalista, definidos de acuerdo a los límites que exige respetar el mantenimiento de la biosfera. Algunos, operando bajo formatos que ponen el foco en la dimensión técnica (ej., reducción del uso de materiales y energía, creación de valor desde residuos, procesos circulares o de simbiosis, durabilidad, etc.); y otros, en la dimensión social del modelo (sustitución del valor de la propiedad por un criterio de funcionalidad, orientación a la conservación ambiental, a la promoción de la autocontención o idea de decrecimiento, a la localización o proximidad, etc.)⁸.

Una experiencia extendida que se inspira en los postulados de la Economía Ecológica y que adopta una mirada holística del aprovisionamiento de productos de alimentación es, por ejemplo, la de los grupos autogestionados de consumo o redes alternativas de distribución de alimentos. Estos grupos surgen como reacción hacia el dominio de grandes corporaciones, monocultivos y monopolios que industrializan la producción y la distribución, y son causa de preocupación por las implicaciones de este modelo alimentario sobre la salud humana, la degradación medioambiental y la explotación animal. Así, se constituyen estas propuestas no sólo como espacios alternativos de producción, intercambio y consumo de alimentos (que aplican criterios agroecológicos,

⁸ Ver, por ejemplo, Bocken et al. (2014) para una revisión de arquetipos de modelos de negocio definidos desde una gama amplia de intereses sociales y medioambientales, más allá de la lógica del beneficio y el valor del accionista.

de cercanía y de justicia social), sino también como fórmulas de gestión y de toma de decisiones sobre el proceso productivo más colectivas e implicadas con el entorno (acordadas en función de las características y necesidades de cada grupo). De esta forma, la relación que se genera entre consumidores y proveedores busca basarse en una relación de reciprocidad y apoyo mutuo, desde la que se construye conjuntamente otro modelo de producción (y de alimentación) más justo, sano y sustentable.

3.3. Inspiraciones desde la economía feminista

Por otra parte, repensar los procesos económicos y la empresa desde una mirada más holística requiere mirar a otra de las bases fundamentales que sostienen nuestra vida: el cuidado. Nuestras sociedades dominadas por la lógica capitalista han separado el trabajo de reproducción social (relegado a la esfera doméstica, no remunerado, llevado a cabo fundamentalmente por mujeres, invisibilizado) del trabajo de producción económica (desarrollado en la esfera pública, remunerado protagonizado tradicionalmente por hombres, generador de estatus social). El modelo de sociedad de consumo y de mercado laboral que se sostiene sobre esta separación, tiende a reducir (o precarizar) cada vez más el tiempo para el cuidado, aumentando día a día nuestro grado de incertidumbre vital; y, por otra parte, presiona para externalizar este trabajo de cuidados hacia la esfera productiva, agudizando la dualización de la organización de la reproducción social y distinguiendo entre quienes pueden pagar esa externalización y quienes no.

En este sentido, la mirada del feminismo, y el correspondiente desarrollo de la Economía Feminista, ha tratado de hacer visibles estas crisis, denunciando la infravaloración del trabajo de cuidados y las desigualdades de género arraigados en los principios de la economía ortodoxa (Benería, 2018). Así, la Economía Feminista llama la atención sobre la mirada androcéntrica y el “estrabismo productivista” de la “teocracia mercantil” (Pérez Orozco, 2014; 2011), que relega el bienestar del conjunto social a una posición periférica. Es más, podríamos decir que es la mirada que mejor señala el hecho de que el modelo capitalista está definido por una contradicción social interna, en la medida en que la economía estándar depende para su existencia de los mismos procesos de reproducción social cuyo valor ignora o minusvalora. Advierte de que esta contradicción social, inherente a la estructura de la sociedad capitalista, es fuente de inestabilidad constante (Fraser, 2016): por un lado, la producción económica capitalista no es autosuficiente, sino que depende de la reproducción social (esto es, de un trabajo de cuidados de diversa índole); pero, por otro, su impulso hacia la acumulación ilimitada amenaza con desestabilizar esos mismos procesos y capacidades reproductivos de la sociedad.

Visibilizadas esas contradicciones, una amplia variedad de formatos de organización alternativos al modelo de empresa capitalista incorpora, más o menos explícitamente, el foco en el cuidado y en el sostenimiento de la comunidad centrales en la perspectiva de la Economía Feminista. Los proyectos de huertos urbanos, las comunidades de crianza, los grupos de lactancia, los proyectos de co-housing, las redes de trueque, el planteamiento de las ciudades en transición o bancos de tiempo son algunos de los

ejemplos de iniciativas en las que se llevan a cabo diversa índole de actividades económicas que ponen el foco en generar prácticas que cuidan y sostienen a la comunidad.

El caso específico de los bancos de tiempo puede ser considerado un ejemplo prototípico de propuesta que nace desde la idea del cuidado. Se trata de un sistema de intercambio comunitario (en inglés LETS, Local Exchange Trading System) en el que los bienes y servicios se intercambian entre los miembros del grupo a escala local, sin utilizar monedas de curso legal. El sistema se basa en el crédito mutuo, y el dinero es más bien un medio de seguimiento que registra los intercambios. En los bancos de tiempo, ésta es la moneda social que facilita los intercambios. Nacen basados en una filosofía de construcción de lazos comunitarios más fuertes, que proporcionan trabajos de cuidado y servicio a la comunidad al margen del corsé de los mercados de mercancías y del trabajo productivo. Es esta posición al margen de la lógica de mercado una de las características con mayor potencial transformador de la propuesta (así, por ejemplo, en estos espacios, la hora de servicio de todos los participantes se propone valorar por igual, independientemente del valor que ese servicio pueda adquirir en la economía de mercado), en la medida en que reconoce en todos los miembros del grupo la capacidad de ofrecer, de cuidar, de dar, independientemente de su edad, sus habilidades, su empleo o su educación. Y todo ello, apoyado en un principio de reciprocidad, central en la idea del banco de tiempo (Werner, 2015).

3.4. Sobre la etiqueta de “empresa social”: ¿transformación o cooptación?

Las anteriores inspiraciones ofrecen un sustrato rico sobre el que experimentar esas potencialidades parcialmente realizadas a las que nos referíamos, esas reacciones a pequeña escala contra lógicas dominantes insostenibles. Pero también, en tanto identidades en formación, cabe llamar la atención sobre el riesgo de abuso, banalización o excesiva idealización de etiquetas tales como “empresa social”, que buscan incluir, bajo un único paraguas, la amplia diversidad de potencialidades de estas “otras economías”. Si bien el fenómeno de la empresa social puede entenderse como un trabajo de cambio institucional, desde una lógica de empresa centrada en el beneficio monetario hacia otra que gira en torno a la transformación social, cabe también llamar la atención sobre el riesgo de cooptación inherente a cualquier cambio institucional, particularmente cuando ese cambio se busca desde dentro del sistema (Battilana y D’Aunno, 2009). Efectivamente, la utilidad para servir al interés colectivo de la empresa social se ve comprometida por la tensión asociada a tener que operar desde dentro de unas reglas del juego que busca cambiar, lo cual dificulta el distanciamiento necesario para concebir y practicar modelos radicalmente diferentes.

En coherencia con este cuestionamiento, la empresa social puede ser interpretada como una manifestación más de las agendas neoliberales, contribuyendo de facto “a silenciar o a impedir un discurso alternativo sobre los problemas que emergen de la estructura social” (Garrow y Hasenfeld, 2014, p. 1477). También en este sentido cabe advertir sobre la diferencia entre las intenciones declaradas por una empresa social y los resultados efectivamente alcanzados (lo que es aplicable a cualquier tipo de

organización, por otra parte), especialmente teniendo en cuenta los condicionantes impuestos por las coercitivas dinámicas de crecimiento, poder y competencia a las que nos hemos venido refiriendo.

De ahí que, más allá de hacer cambios en la noción de la empresa (ya estén marcados por intereses más particulares o más amplios), sea de interés apuntar la existencia de otras lógicas, otros modos de sociabilidad económicos y otros espacios alternativos para la provisión de bienes y servicios, cuyo objetivo es la generación de medios para el sostenimiento y reproducción de la vida; y por tanto plantean una reformulación de la forma de entender y abarcar la idea de necesidades para la vida y su satisfacción (Max Neef, 1994). Nos referimos, en definitiva, a formas de organización social que apunten a sustituir el modelo de sociedad basado, por un lado, en el crecimiento (entendido éste meramente en términos monetarios o financieros) y, por otra parte, en el éxito individual (lo que fomenta relaciones de competencia y desigualdad).

Así, más allá de etiquetas concretas, cabe poner el énfasis en las narrativas múltiples y diversas que muestran la posibilidad de esos otros espacios. Narrativas diversas que se unen a las recogemos en estas líneas, para hablarnos de decrecimiento, de cooperación, de colaboración, de circularidad o de procomún, entre otras cuestiones apuntadas. Si bien cabe aún desarrollar todas estas narrativas para seguir avanzando en la superación del modelo vigente, prácticas existentes como las mencionadas a lo largo del texto, ilustran reacciones e inspiran soluciones diversas ante un proceso económico injusto y autodestructivo.

4. A modo de conclusión: economía más allá de la empresa

Lo que encontramos en común entre estas “otras miradas económicas”, y nos interesa resaltar aquí, es que todas ellas abren vías para pensar la deconstrucción del proceso de capitalización y empresarialización de la vida al que asistimos en la actualidad. Esto es, en tanto todas ellas tienen como fin visibilizar cómo los procesos económicos desbordan inevitablemente el restringido ámbito de la empresa, haciendo visible la extensión e incrustación real de estos procesos en el ámbito social y natural de la vida. Así mismo, cabe señalar la dirección que marcan sus postulados hacia una necesaria “democratización de la economía”; entendiendo aquí “democratización” en un sentido amplio, como un proceso de revisión crítica de nuestras formas de gobernanza, de relación con la naturaleza y de organización de la vida en común, a partir de una revisión crítica de la definición que se establece de “lo económico” en la sociedad y de las formas de organización social que se derivan. Lo cual, además, en última instancia revierte sobre la concepción que tenemos de nosotros mismos en relación al lugar que ocupamos en la sociedad. Esto es, en un reencuadre de carácter ontológico de los sujetos económicos en tanto que, sin negar nuestra autonomía individual, evidencia las relaciones de inter y ecodependencia que los sostienen, en vez de negarlas, apelando a una suerte de “concepto relacional del yo” (Harvey, 2012) que trasciende la figura del sujeto-empresa.

Finalmente, es cierto que, aún sin medir el impacto real que pueden tener estas propuestas en la actualidad (requiriendo para ello de un análisis mucho más detallado que escapa a las intenciones de este artículo), el interés de la propuesta que se expone aquí va más allá de recopilar un listado de posibilidades alternativas a la empresa capitalista: reside en el hecho de que, ante todo, estos planteamientos permiten ampliar los marcos de referencia desde los que se enfocan los procesos económicos en clave de equidad, inclusión, participación y sustentabilidad de la vida (Calle y Casadevente, 2015). Planteamientos que, en definitiva, pueden ser entendidos desde la idea foucaultiana de heterotopía (Foucault, 1986): mientras que las utopías son sitios sin espacio real, las heterotopías constituyen espacios heterogéneos de lugares y relaciones existentes; espacios de experimentación y resistencia ante lógicas dominantes y que, en nuestro caso, disputan los saberes y las prácticas que, desde el campo económico, dan vida a nuestras sociedades.

Referencias bibliográficas

- Aglietta, M., Rebérioux, A. (2005). "Regulating finance-driven capitalism". *Issues in Regulation Theory*, 51, 1-5.
- Alonso Benito, L.E. (2011). "¿Gobierno o gestión? El Estado remercantizador y la crisis de lo social". *Encrucijadas: Revista Crítica de Ciencias Sociales*, 1, 7-12.
- Álvarez Cantalapiedra, S. (2014). "El poder de las empresas sobre la vida social". *Papeles de relaciones ecosociales y cambio global*, (127), 5-11.
- Battilana, J., D'ahunno, T. (2009). "Institutional work and the paradox of embedded agency". En Lawrance, T.B., Suddaby, R., y Lecca, B. *Institutional Work: Actors and Agency in Institutional Studies of Organizations*. Cambridge: Cambridge University Press, 31-58.
- Bauman, Z. (2011). *Trabajo, consumismo y nuevos pobres*. Barcelona: Gedisa.
- Benería, L. (2018). "¿Qué es la economía feminista?". *Alternativas económicas*, (57), 50-51.
- Bocken, N. M., Short, S. W., Rana, P., Evans, S. (2014). "A literature and practice review to develop sustainable business model archetypes". *Journal of cleaner production*, 65, 42-56.
- Brown, W. (2017). *El pueblo sin atributos: La secreta revolución del neoliberalismo*. Barcelona/México/Buenos Aires/New York: Malpaso.
- Calle, A., Casadevente, J.L. (2015). "Economías sociales y economías para los bienes comunes". *Otra Economía*, 9(16), 44-68.

- Cortés Vázquez, J.A. (2018). “De la naturaleza como mercancía a la naturaleza como empresa. Políticas de conservación en tiempos de crisis y neoliberalismo”. En Santamarina, B., Coca, A., y Beltrán, O. (eds.). *Antropología Ambiental. Conocimientos y prácticas locales a las puertas del Antropoceno*. Barcelona: Icaria, 99-116.
- Costanza, R. (ed.). (1991), *Ecological economics: the science and management of sustainability*, Nueva York, Columbia University Press.
- Crutzen P.J. (2006). The “Anthropocene”. En Ehlers E., y Krafft T. (eds). *Earth System Science in the Anthropocene*. Berlín: Springer.
- Donaldson, T., Walsh, J. P. (2015). “Toward a theory of business”. *Research in Organizational Behavior*, 35, 181-207.
- Fernández Ortiz, G. (2018) *Alternativas al poder corporativo. 20 propuestas para agenda de transición en disputa con empresas transnacionales*. Barcelona: Icaria.
- Foucault, M. (1986). “Of other spaces”. *Diacritics*, 16(1), 22-27.
- Foucault, M. (2009). *Nacimiento de la biopolítica. Curso en el College de France (1978-1979)*. Buenos aires: Fondo de Cultura Económica.
- Fraser, N. (2016). “Capitalism's Crisis of Care”. *Dissent*, 63(4), 30-37.
- Gaiger, L.I. (2009). “Emprendimiento económico solidario”. En Cattani, A.D., Coraggio, J.L., y Laville, J.L. (eds.) *Diccionario de la otra economía: lecturas sobre economía social*. Buenos Aires: Altamira.
- Garrow, E. E., Hasenfeld, Y. (2014). “Social enterprises as an embodiment of a neoliberal welfare logic”. *American Behavioral Scientist*, 58(11), 1475-1493.
- Ghoshal, S. (2005). “Bad management theories are destroying good management practices”. *Academy of Management learning & education*, 4(1), 75-91.
- Gibson-Graham, J. K. (2008). “Diverse economies: performative practices for other worlds”. *Progress in Human Geography*, 32(5), 613-632.
- Gibson-Graham, J. K., Cameron, J., y Healy, S. (2013). *Take back the economy: An ethical guide for transforming our communities*. Minneapolis: University of Minnesota Press.
- Harvey, D. (2007). *Breve historia del neoliberalismo*. Madrid: Akal.
- Harvey, D. (2012). *Espacios de esperanza*. Madrid: Akal.

- Harvey, D. (2014). "Afterthoughts on Piketty's Capital in the Twenty-First Century". *Challenge*, 57(5), 81-86.
- Hintze, S. (2010). *La política es un arma cargada de futuro: la economía social y solidaria en Brasil y Venezuela*. Argentina: CLACSO.
- Laval, C., Dardot, P. (2010). *La nouvelle raison du monde: essai sur la société néolibérale*. Paris: La Découverte.
- Laville, J.L. (2009). "Definiciones e instituciones de la economía; con Mauss y Polanyi". En Coraggio, J.L. (org), Caillé, A., Ferraton, C., y Laville, J.L. *¿Qué es lo económico?* Argentina: CICCUS.
- March, H. (2013). "Neoliberalismo y medio ambiente: una aproximación desde la geografía crítica", *Documents d'Anàlisi Geogràfica*, 59(1), 137-153.
- Max-Neef, M. (1994). *Desarrollo a escala humana: conceptos, aplicaciones y algunas reflexiones*. Barcelona: Icaria.
- Moruno, J. (2015). *La fábrica del emprendedor: Trabajo y política en la empresa-mundo*. Madrid: Akal.
- Naredo, J. M. (2010). *Raíces económicas del deterioro ecológico y social*. Madrid: Siglo XXI.
- Narotzky, S. (2010) "La economía social: conceptos teóricos y economía real. Una perspectiva antropológica". (Comunicación del Congreso Internacional de Economía Social). Disponible en: <https://es.slideshare.net/slides/eoi/susana-narotzky-la-economia-social-conceptos-tericos-y-economia-real>
- Norgaard, R. B. (1984). "Coevolutionary development potential". *Land economics*, 60(2), 160-173.
- Pérez Orozco, A. (2011). "Crisis multidimensional y sostenibilidad de la vida". *Investigaciones Feministas: papeles de estudios de mujeres, feministas y de género*, (2), 29-53.
- Pérez Orozco, A. (2014) *La subversión feminista de la economía. Aportes para un debate sobre el conflicto capital-vida*. Madrid: Traficantes de sueños.
- Piketty, T. (2014). *Capital in the 21st Century*. Cambridge: Harvard University Press.
- Prats, F., Herrero, Y., y Torrego, A. (2016). *La gran encrucijada. Sobre la crisis ecosocial y el cambio de ciclo histórico*. Madrid: Libros en Acción.

- Sassen, S. (2015). *Expulsiones. Brutalidad y complejidad en la economía global*. Madrid: Katz.
- Serrano, A. (2016). "Colonización política de los imaginarios del trabajo: la invención paradójica del emprendedor". En Gil Calvo, E.(coord.), *Sociólogos contra el economicismo*. Madrid: Catarata, 110-128.
- Sousa Santos, B., Rodríguez, C. (2011). "Para ampliar el canon de la producción". En Sousa Santos, B. (coord.). *Producir para vivir. Los caminos de la producción no capitalista*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Steffen, W., Richardson, K., Rockström, J. et al. (2015). "Planetary boundaries: Guiding human development on a changing planet". *Science*, 347(6223), 1259855.
- Stout, L. A. (2013). "The toxic side effects of shareholder primacy". *University of Pennsylvania Law Review*, 161(7), 2003-2023.
- Thornton, P. H. (2002). "The rise of the corporation in a craft industry: Conflict and conformity in institutional logics". *Academy of management journal*, 45(1), 81-101.
- Werner, K. (2015). "Performing economies of care in a New England time bank and buddhist community". En Roelvink, G., St. Martin, K., y Gibson-Graham, J.K. (eds.). *Making other worlds possible. Performing diverse economies*. Minneapolis: University of Minnesota Press.
- Wolin, S. (2008). *Democracia S.A.* Buenos Aires/ Madrid: Katz.

5.- EMPRESA NEOLIBERAL VS. EMPRESA PARTICIPATIVA: ARGUMENTOS ECONÓMICOS PARA LA DEMOCRACIA EN LA EMPRESA

José Ángel Moreno Izquierdo⁹

La empresa neoliberal

En la década de 1980 el mundo empezó a experimentar un paulatino, pero rotundo, cambio. Tras las crisis del decenio anterior, y ante la generalizada tendencia decreciente en la rentabilidad del capital, se fue extendiendo imparable una nueva convicción en las élites políticas y empresariales. Una convicción que buena parte de la academia acogió con entusiasmo y teorizó con decisión: era urgentemente necesaria una vuelta a los orígenes del pensamiento liberal, depurando la práctica económica de los excesos del intervencionismo keynesiano, de la desincentivadora protección del Estado de Bienestar y de la pérdida de disciplina y autoridad crecientes en la actividad empresarial. Es lo que se ha conocido como “revolución neoliberal”, que tuvo -y tiene- uno de sus pilares en una profunda reconceptualización del carácter de la empresa: muy especialmente, de la gran empresa cotizada.

Su objetivo esencial consistió en justificar la necesidad de recuperar el poder de los accionistas en el gobierno de la empresa. Algo que parecía imprescindible frente a la cada vez más notoria escisión entre propiedad y control (entre accionistas y directivos o gerentes) que caracterizaba a la gran corporación moderna. La recuperación de la rentabilidad y de la eficiencia óptima, se pensaba, pasaba por devolver el perdido poder de decisión y de control a los accionistas, reorientando la labor de los directivos hacia una finalidad clara y única: crear el máximo valor para el accionista a través de la maximización permanente del beneficio y del valor de la acción.

Fue una estrategia impulsada por la ingente transformación que en esos mismos años estaban experimentando los mercados financieros: una expansión explosiva de su actividad y un progresivo protagonismo en la financiación de las grandes empresas por los mercados de capitales y por los inversores institucionales (básicamente, fondos de inversión y de pensiones), para los que la creación del máximo valor posible para el accionista resultaba el objetivo prioritario, en la medida en que están obligados a maximizar el valor patrimonial de sus aportantes.

El éxito de la ofensiva ha sido indudable: el nuevo modelo de empresa se ha convertido en el ampliamente dominante, tanto en la práctica como en la teoría. No está de más recordar, a este respecto, que es un modelo que ha producido, sin duda, considerables beneficios (a entidades financieras, grandes inversores, grandes accionistas, altos directivos, agencias de calificación y de mediación...), pero también ingentes perjuicios, tanto a nivel general como para la propia sostenibilidad de las empresas. Fundamentalmente, por los consustanciales incentivos de este estilo de

⁹ Vicepresidente de Economistas sin Fronteras y miembro del Consejo Asesor del Observatorio de Responsabilidad Social Corporativa.

gestión al cortoplacismo y a conseguir permanentemente resultados extraordinarios - imposibles y distorsionadores a nivel general-. Algo que ha producido no pocos efectos negativos: un intenso aumento del peso de los dividendos en el total de los excedentes empresariales, debilitando las inversiones; la búsqueda de mayores rentabilidades a través del apalancamiento (y de la reducción de los fondos propios y del capital productivo, impulsando el desprendimiento de activos); una desorbitada propensión al endeudamiento y un consiguiente aumento de la dependencia financiera; una paulatina focalización de las grandes empresas hacia las actividades más generadoras de valor a corto plazo, propiciando la reducción del tamaño y de la plantilla y la generalización de procesos de externalización, subcontratación y deslocalización de la actividad; fortalecimiento artificial de la concentración empresarial a través de fusiones y adquisiciones frecuentemente motivadas sólo por la búsqueda de plusvalías inmediatas y que en no pocos casos han acabado destruyendo valor... Todo al tiempo que ha conducido a un terrible endurecimiento de las condiciones laborales, a un crecimiento acelerado de las desigualdades retributivas y al agravamiento de los impactos sociales y ambientales negativos de la actividad de las grandes empresas - pese al paralelo auge del discurso de la responsabilidad social empresarial-. Y todo al tiempo, también, que se ha producido en la práctica una frecuente incapacidad de los accionistas para controlar eficazmente a los altos directivos y de evitar que acaben cooptando el gobierno de la empresa y orientando su gestión en función de sus intereses -en no pocos casos negativos para las empresas-, pese a las desaforadas retribuciones variables con que tratan aquéllos de conseguir el alineamiento de los directivos con sus objetivos.

No es fácil, por todo ello, negar las graves implicaciones negativas del modelo de empresa prototípicamente neoliberal: tanto en términos macroeconómicos (reducción de la estabilidad, de la inversión y de la capacidad de crecimiento a largo plazo), sociales y ambientales como empresariales. No obstante, pese a esa tozuda evidencia, el modelo de empresa accionarial se ha venido reivindicando continuamente por la teoría económica dominante a través de un impresionante esfuerzo de clara inspiración neoclásica -la "teoría de la firma"-, orientado a justificar la llamada "soberanía de los accionistas" como modelo óptimo de gobierno y gestión empresarial: el más eficiente, pero también el que corresponde con mayor justicia a las aportaciones de las diferentes partes implicadas en la actividad empresarial, el que posibilita la máxima utilidad social e incluso el único compatible con el óptimo interés general¹⁰. Un esfuerzo crecientemente sofisticado, a medida que se iban revelando puntos débiles en los argumentos utilizados, y que constituye un revelador relato de la misión racionalizadora del orden establecido que asume la teoría económica ortodoxa: de su clara funcionalidad para los intereses de los grandes inversores y de los mercados financieros. Merece la pena repasar, siquiera sea sucintamente, esta historia tanto por esa ejemplaridad como porque de su crítica están emergiendo los fundamentos de una visión claramente alternativa de la gran empresa.

¹⁰ La maximización del valor accionarial implicaría la mejor asignación posible de los recursos en la empresa y con ello, la mejor aportación económica que puede hacer a la sociedad. Argumento que se basa en las idílicas hipótesis de competencia perfecta y de óptimo funcionamiento de los mercados (por otra parte, contradictorias con la existencia de beneficios extraordinarios).

Las justificaciones teóricas del modelo accionarioal

En un principio, la pretensión de soberanía de los accionistas se basó en un argumento que parecía obvio: los accionistas debían monopolizar el poder de la empresa sencillamente porque eran los dueños. La empresa es el objeto de su propiedad, por lo que deben gestionarla con toda libertad. O más precisamente: la empresa es en esencia un conjunto de capitales financieros. Los aportantes de esos capitales son quienes deben detentar el gobierno de la empresa y a quienes pertenece el beneficio, que es generado por esos capitales (con el concurso de otros participantes contratados a tal efecto).

Pero pronto no hubo más remedio que reconocer que las cosas no están tan claras: la empresa no se crea sólo con el capital accionarioal ni los activos que compra ese capital son los únicos que contribuyen a la generación de valor. Por eso, ya desde finales de los años 60 se perfecciona el argumento de la propiedad con la llamada **“teoría de los derechos de propiedad”** ([Alchian](#) y [Demsetz](#) son los representantes más destacados). Ciertamente -constatan-, hay diferentes partícipes que contribuyen de forma imprescindible en la actividad empresarial: la empresa es básicamente una entidad cooperativa, una “producción en equipo”, en la que los insumos son inseparables y complementarios, pero todos los que en ella colaboran tienen contratos explícitos y completos (que cubren supuestamente todas las vicisitudes de la colaboración), salvo en un caso: los accionistas. En esta empresa concebida como una “ficción legal”, como un nexo de contratos (de los que derivan derechos de propiedad específicos para cada contratante), ellos son los únicos con contratos incompletos (imperfectos), y por tanto, los únicos que asumen el riesgo residual (el derivado de un mal funcionamiento de la entidad o de decisiones que les perjudican). Tanto más cuanto que son los únicos que realizan inversiones específicas (aquéllas especialmente focalizadas en la empresa y que pierden valor en destinos alternativos). En este contexto, la excepcionalidad de los accionistas no se debe a su presunta propiedad de la empresa (algo que la teoría económica cuestiona crecientemente, aunque la propiedad del capital accionarioal confiera determinados derechos), sino a que, por su incompletitud contractual, asumen un riesgo diferencial. Ésa es, en esencia, la razón de que les corresponda la función de gobierno y el derecho al beneficio residual (el resultante tras el pago de todos los restantes contratos y de las obligaciones legales): para que puedan proteger sus inversiones y obtener para ellas una compensación justa mediante el control de los órganos de gobierno.

Pero, al cabo, no dejó de discutirse, ni es tampoco en absoluto obvio, que el riesgo y el carácter específico de las inversiones de los accionistas comporten esos derechos en exclusiva. Por ello, la mejor literatura académica ortodoxa se ha visto paulatinamente impelida a poner en cuestión más radicalmente aún el concepto de propiedad en la gran empresa cotizada, para centrar su argumentación en el carácter de los servicios/productos con los que contribuye cada parte contratante a la actividad empresarial, sosteniendo que el que aportan los accionistas (el capital líquido, los fondos propios) es el esencial: la inversión específica por excelencia, la que permite articular la estructura empresarial y la que posibilita contratar a todos los demás colaboradores en el mercado. Un capital con el que se pone en marcha el proyecto y

por el que los accionistas asumen un riesgo diferencial (recuérdese: mayor que el de los restantes partícipes porque su aportación es más específica), que son las razones con las que esta teoría sigue sosteniendo la soberanía de los accionistas en el gobierno de la empresa.

Ahora bien, esta forma de entender la empresa como un sistema en equipo que se basa en la colaboración entre las diferentes partes contratantes implica también una necesaria labor de coordinación, que en la gran empresa los accionistas no están en condiciones de ejercer directamente. Por eso, son imprescindibles unos actores especializados en ella: los directivos o gerentes. Es lo que defiende la corriente en la que acaba desembocando la teoría de los derechos de propiedad: la llamada **“teoría de la agencia”**, que se convierte en la dominante desde los años 80 y que tiene en figuras como [Jensen, Fama](#) y [Meckling](#) a sus portavoces más reconocidos. Una teoría para la que los directivos no son más que los agentes (servidores) del actor principal (los accionistas) y tienen una única misión: gestionar la empresa de acuerdo con los intereses de éstos, con el objetivo de maximizar el beneficio para optimizar el valor de sus acciones. Esta simplicidad en el objetivo constituye en la práctica una muy defendida línea de defensa adicional del modelo accionarial de empresa, por su presunta mayor facilidad de control por los mercados de capitales¹¹.

El predominio académico de esta teoría -y su acogida en los ámbitos reguladores, empresariales y financieros- ha sido abrumador durante mucho tiempo, hasta el punto de que se ha llegado a afirmar que supone el fin de la historia en materia de gobierno corporativo¹². No obstante, cada vez más autores han ido poniendo de relieve también la fragilidad en la que se basan sus fundamentos teóricos, su patente incongruencia con la realidad: básicamente, por tres razones.

Por una parte, por el desmesurado irrealismo de la hipótesis de los contratos completos, que la ortodoxia económica no ha tenido más remedio que reconocer: la existencia de contratos completos implica condiciones perfectas para su firma (igualdad de condiciones, simetría informativa, exacta justicia de las retribuciones, absoluta libertad para el acuerdo...), lo que hace prácticamente imposible su existencia en la realidad. Por eso, la mayor parte de los teóricos de la firma han acabado aceptando que todos los contratos en la empresa son incompletos y en buena medida, implícitos (aparte de que determinados colectivos afectados por la actividad de la empresa no tengan relación contractual).

Por otra, resulta consecuentemente muy difícil aceptar la pretendida excepcionalidad de los accionistas en la asunción de los riesgos residuales. Y no sólo por la evidencia de que esos riesgos son cada vez menores para ellos, a medida que los mercados financieros posibilitan unas crecientes negociabilidad y liquidez del capital aportado. También porque resulta cada día más innegable que asumen así mismo, y crecientemente, ese tipo de riesgos otros colectivos (directivos, empleados, determinados proveedores y clientes, comunidades y administraciones locales donde opera la empresa...), a los que la mala evolución o la crisis del proyecto empresarial

¹¹ Algo sobre lo que la realidad ofrece numerosos fracasos.

¹² Hansmann, H., y Kraakman, R. (2001), “The End of History for Corporate Law”, *Georgetown Law Journal*, 89(2).

puede dañar sustancialmente en su actividad y en sus posibilidades profesionales y de vida: en no pocos casos, más que a los propios accionistas -que sólo exponen el valor de sus acciones-; y tanto más cuanto que habitualmente tienen menos capacidad de salida que los accionistas. Más aún: dado que el modelo de gobierno dominante impulsa a los directivos a priorizar los intereses de los accionistas, genera inevitablemente también incentivos para no garantizar adecuadamente los intereses de las restantes partes implicadas y afectadas, lo que supone un elemento adicional de riesgo.

Finalmente, resulta no menos discutible que sean sólo los accionistas quienes realizan inversiones específicas: también las aportan todos aquellos colectivos que invierten en capital físico, humano, cognoscitivo, relacional, legal o ambiental: clientes y proveedores estratégicos o subordinados, que dependen en buena medida de la empresa en cuestión y cuya estructura productiva está fuertemente condicionada por ella, desarrollando inversiones directamente relacionadas con ella y asumiendo en consecuencia riesgos evidentes; otros clientes dependientes en sus compras de la empresa; determinadas comunidades locales que han concedido apoyos básicos para instalaciones en su zona de la empresa -que son inversiones en ella, a menudo fuertemente específicas-; incluso colectivos severamente afectados por externalidades negativas de la empresa, que la empresa no compensa y que, por tanto, están contribuyendo involuntaria y gratuitamente al abaratamiento de los costes productivos -y que, en esa medida, están haciendo una suerte de inversión absolutamente específica en ella-.

En consecuencia, se trata de agentes también vitales para la empresa, esenciales para la generación de valor, que asumen riesgos residuales y que realizan inversiones específicas y cuyos contratos con la empresa tampoco pueden considerarse de ninguna forma completos.

Pese a todo, se han seguido buscando argumentos para la excepcionalidad de los accionistas, que, con múltiples variantes, se basan en una tesis sensiblemente subjetiva y difícilmente contrastable: aunque todos los contratos sean incompletos, los suyos lo son en mayor medida, asumiendo un riesgo mucho mayor que los restantes partícipes e interiorizando un mayor incentivo para las inversiones específicas -aportando las fundamentales y de más largo plazo-, lo que supone una posición más vulnerable y esencial, que requiere una mayor garantía o protección. Al tiempo, su mayor riesgo les impulsa a ser quienes con más radicalidad exigen la óptima gestión a los directivos, lo que les convierte en los agentes esenciales de la empresa. En definitiva, variantes cada vez más alambicadas en la forma de racionalizar y justificar la necesidad de que el gobierno de la empresa continúe en las manos de los accionistas.

Ejemplos muy característicos -y muy reconocidos- los constituyen la llamada **“teoría moderna de los derechos de propiedad”** de [Grossman y Hart](#) o la **teoría transaccional** de [O. Williamson](#) y su escuela, que coinciden en sostener que es necesario garantizar los derechos de los accionistas porque este modelo de gobierno es el que optimiza el compromiso, la asunción de riesgo y las inversiones específicas de todas las partes implicadas y, por tanto, la eficiencia de la empresa. En el primer caso, porque los

accionistas son los propietarios de los activos fundamentales y es imprescindible incentivar su compromiso protegiendo sus derechos. En el segundo, y en sus últimas matizaciones, porque el recurso que aportan -los fondos propios- constituiría la vía de financiación mejor para las inversiones en activos específicos de la empresa (frente a la financiación vía deuda, que presuntamente sería más adecuada para finalidades de carácter más general). De esta forma, la financiación a través de acciones sería esencial para impulsar la innovación, la eficiencia y la competitividad, siendo sólo posible acceder con facilidad y a buen coste a esa financiación si los accionistas tienen la garantía de que pueden controlar el gobierno de la empresa¹³. Argumentos ambos apoyados en modelos altamente refinados, pero con fuerte cuestionamiento y con respaldo empírico nada evidente.

Frente a estas inconsistencias, otros autores -como [L. Zingales, R. Rajan](#) y, sobre todo, las profesoras [M. Blair y L. Stout](#)- han avanzado hacia una perspectiva más realista, entendiendo decididamente la empresa como un sistema colaborativo, en el que no hay contratos perfectos (todos son incompletos), en el que no sólo los accionistas asumen riesgos residuales y desarrollan inversiones específicas y en el que todas estas inversiones son fundamentales para el éxito del proyecto empresarial. Más aún, en un contexto en el que está creciendo de forma radical la importancia en la gestión empresarial de factores como el conocimiento, la investigación y los activos intangibles, adquiere especial relevancia el capital humano: la cualificación, motivación y confianza de los trabajadores, impulsores de inversiones específicas tan importantes o más que las que realizan los accionistas. Por todas estas razones, concluyen con algo que parece evidente: dejar el gobierno de la empresa en manos de un único colectivo (los accionistas) implica inevitablemente sesgar su actividad hacia los intereses de ese colectivo, desincentivando el compromiso, la aceptación de riesgos y la realización de inversiones específicas de los restantes partícipes (y muy especialmente, de los trabajadores) y debilitando así el potencial de la entidad.

Ante esta situación, proponen lo que parece sensato: todos los colectivos básicos para la actividad empresarial deben ceder sus derechos de gobierno al consejo de administración, que -en buena lógica- no debe supeditarse a los intereses de los accionistas, sino que debe ser un órgano independiente, que oriente la gestión de la empresa y la labor de los directivos hacia el interés general de la firma. Pero la necesidad de defender los intereses de los accionistas se acaba imponiendo de forma no poco artificial, pues concluyen -con extraña lógica- sosteniendo que el mejor indicador del interés general -aunque no sea perfecto- sigue siendo el valor de la acción, y su óptima consecución requiere que sean los accionistas quienes elijan a los componentes de ese presuntamente independiente consejo, con lo que toda la argumentación acaba sirviendo -una vez más- de apoyo a la tesis de la soberanía accionarial.

¹³ Williamson, O., y Bercovitz, J. (1996), "The modern corporation as an efficiency instrument: the comparative contracting perspective", en Kaysen C. (ed.), *The American Corporation Today*, Oxford University Press, p. 327-355. Argumento recogido de Rebérioux (2005).

Hacia la empresa participativa

Sea como fuere, la sucesión de toda esta prolongada serie de argumentos ha acabado despejando muchos mitos y desbrozando el panorama para una concepción abiertamente alternativa de la gran empresa. Recapitulemos brevemente lo que ya parece aceptado incluso por muchos economistas ortodoxos:

1. No sólo los accionistas tienen contratos incompletos ni sólo ellos asumen riesgos residuales y realizan inversiones específicas. También lo hacen otros sectores básicos para la actividad empresarial: directivos, trabajadores, proveedores, clientes e incluso administraciones públicas y comunidades locales que subvencionan la implantación de unidades de la empresa y colectivos que padecen con especial intensidad sus externalidades negativas. No es posible, de esta forma, defender la excepcionalidad de los accionistas.
2. Todos esos grupos contribuyen de forma decisiva a la generación del valor empresarial a través de la aportación de recursos imprescindibles para la actividad.
3. Los accionistas no son los dueños de la empresa: sólo lo son de uno de los recursos de que ésta se nutre (el capital accionario, los fondos propios). Pero la empresa es algo mucho más amplio que una simple agrupación de capitales de este tipo: es una compleja asociación de capitales -de recursos- de muy diferente índole, que son aportados por los colectivos que contribuyen de forma más significativa a la generación de valor y que cooperan en función de un interés común que trasciende al interés de cada grupo. Todos los aportantes y propietarios de esos capitales -que tienen con la empresa también contratos incompletos y arriesgados- requieren de un sistema de gobierno que proteja sus intereses y deben ser considerados, en diferente medida, copropietarios de la empresa.
4. En esas condiciones, hay fundamentos sobrados para pensar que no son de ninguna forma incuestionables las diferentes y crecientemente artificiosas justificaciones económicas de la soberanía de los accionistas. Su preponderante papel en el gobierno corporativo parece responder no tanto a una presunta excepcionalidad de su aportación y a razones de justicia y eficiencia como a la tan frecuentemente olvidada vieja cuestión del poder: al hecho de que, en esa enmarañada red de contratos incompletos que conforman la empresa, los accionistas (los grandes) disponen de unos recursos superiores a los de las restantes partes contratantes. Es ésta razón de fuerza la que sigue explicando mejor seguramente que ninguna otra que el gobierno de las grandes empresas esté controlado por ellos, acompañados en la práctica por altos directivos y por los principales proveedores financieros.

Se va consolidando, por tanto, una nueva forma de entender la realidad empresarial en la que los capitales tecnológicos, humanos, intelectuales, organizacionales, físicos y reputacionales se convierten en activos tan esenciales como el capital financiero. Una

visión en la que ganan peso los factores intangibles, relacionales y cooperativos, respetuosa del capital humano y del largo plazo y que no puede dejar de lado la evidencia de las crecientes externalidades negativas que producen las grandes corporaciones. Una perspectiva en la que la eficiencia óptima se consigue a través de la capacidad de incentivar y comprometer a todas las partes implicadas y afectadas y en la que la empresa no se entiende ya como un simple objeto de propiedad privada (una mercancía), sino como una entidad de naturaleza asociativa/colaborativa y con identidad propia en la que la cooperación de los diferentes partícipes es esencial y que debe aspirar a una finalidad colectiva: el óptimo valor compartido sostenible; es decir, el óptimo interés común de quienes participan en ella o se ven afectados por su actividad.

Subyace bajo todo ello un replanteamiento radical del poder en el interior de la empresa, que para esta nueva visión debe recaer legalmente en el conjunto de la comunidad empresarial, pasando el sistema de gobierno de ser instrumento de los accionistas a herramienta de esa comunidad: órgano protector de su integridad y cámara de conformación del interés colectivo. Un interés al que debe orientarse la misión de los directivos, que deberán dejar de actuar como los agentes de los accionistas para hacerlo en función de todos los partícipes y con responsabilidad fiduciaria ante todos ellos: como los coordinadores de todos los capitales que confluyen en la constitución y en el funcionamiento de la empresa y, en esa medida, con la misión de perseguir de forma equilibrada el óptimo interés común de la empresa y de minimizar los conflictos derivados de la diferencia de intereses. Algo que responde no sólo a criterios de equidad y justicia (porque posibilita un reparto más equitativo de los derechos y del excedente), sino también económicos, porque es el criterio de gestión que mejor incentiva el compromiso de todos los implicados con la empresa y sus inversiones específicas.

En esta línea, muchos analistas¹⁴ comparten ya el convencimiento de que todos esos aportantes de recursos deben participar -en diferente medida, de acuerdo con su diferente aportación- en el gobierno de la empresa (y muy especialmente los trabajadores). Y particularmente, en el órgano básico de este gobierno: el consejo de administración (o bien, en órganos de gobierno paralelos al consejo y no supeditados a él, como sucede con los consejos de vigilancia en Alemania y en los restantes países de sistema de gobierno corporativo bicameral). El convencimiento, en consecuencia, de la necesidad y la conveniencia -por razones económicas- de sistemas de gobierno corporativo plurales o participativos. Es decir, de avanzar de forma decidida hacia mayores niveles de democracia en la empresa. Una democracia que -al margen de razones morales o políticas- puede justificarse precisamente con el instrumental microeconómico ortodoxo, llevado hasta sus últimas -y lógicas- conclusiones: lo que no es en absoluto irrelevante para su reivindicación en la práctica.

Un planteamiento que hace depender los objetivos de la empresa no de una finalidad inevitable y previa (la maximización del beneficio o del valor de la acción), sino de la construcción del interés colectivo, que sólo puede decantarse de forma consensuada, a través de un proceso deliberativo al que deben servir de cauce las diferentes

¹⁴ Vid. la bibliografía incluida al final.

instituciones del sistema de gobierno (y muy especialmente, el consejo de administración).

Sin duda, es una perspectiva que no deja de generar problemas notables (delimitación de los colectivos que deben formar parte del gobierno empresarial, forma de participación -que no tiene por qué ser idéntica para todos-, medición del valor que corresponde a cada uno...) y que introduce grados considerables de complejidad y de incertidumbre, frente a la simplicidad de criterios y de objetivos del principio de maximización del valor accionario. Es la gran objeción que muchos expertos apuntan: que la diversidad de agentes a los que deben responder los directivos y los diferentes objetivos que se les puede fijar conducirían en la práctica a una creciente autonomía de éstos para gestionar la empresa de acuerdo con sus intereses. Pero eso es algo frente a lo que no es en modo alguno inmune el modelo de gobierno accionario - frecuentemente aprovechado en beneficio propio por los altos directivos- ni algo de ninguna forma inevitable, como revelan los casos de países en los que se han introducido más decididamente elementos parciales (para empleados) de esta filosofía y como revelan también muchas experiencias cooperativas de éxito. Al contrario, la participación puede ser una forma de gobierno que comporte ventajas nada despreciables: mejoras en el control de la gestión, desincentivos al cortoplacismo y a la asunción de riesgos excesivos, freno a la discrecionalidad y a la cooptación del sistema de gobierno por parte de los altos directivos, incremento del compromiso de las partes implicadas y de la confianza entre ellas, impulso a las inversiones específicas, al aprendizaje colectivo, a la productividad, a la calidad, a la innovación...

Por otra parte, merece la pena reparar en que se trata de un planteamiento que puede ayudar a resolver muchas de las contradicciones que emergen de la filosofía de la responsabilidad social corporativa o empresarial (RSE). Una filosofía con finalidades irreprochablemente deseables en términos sociales, pero que las grandes empresas han acabado convirtiendo mayoritariamente en un discurso buenista, instrumental y legitimador de sus comportamientos, frecuentemente cosmético e hipócrita y subordinado siempre al objetivo superior del intocable beneficio. Un discurso curiosamente generalizado en el mundo corporativo cuando más cuestionables socialmente han sido sus comportamientos -se extiende en la era del cortoplacismo y la financiarización feroces desde finales de los 90- y al tiempo que se perseguía descaradamente el objetivo de la maximización cortoplacista del valor de la acción y la primacía de los accionistas en el gobierno de la empresa, aspectos ambos patentemente contrapuestos a la idea originaria de la RSE. En este sentido, frente a la falta de efectividad y de coherencia reales de este discurso voluntarista de la RSE, el gobierno corporativo participativo puede ser un planteamiento de mucha mayor utilidad práctica para mejorar de forma significativa los comportamientos de las grandes corporaciones y sus impactos en la sociedad, así como para tratar con justicia a todas las partes afectadas. Porque -aparte, desde luego, de la necesidad de una regulación y una supervisión públicas mucho más severas- sólo con una presencia efectiva de los grupos de interés básicos en los órganos esenciales del sistema de gobierno se conseguirá que la empresa se tome verdaderamente en serio la necesidad de velar por los intereses de todos ellos, de aspirar a una más equilibrada generación de valor compartido y a una actuación más sostenible y positiva para la sociedad. Más

aún, se trata de una perspectiva que sienta las bases para una fundamentación económica de la necesidad de RSE alternativa a la del egoísmo ilustrado (el “*business case*”), basada en la supuesta coincidencia inevitable entre la RSE y los intereses a largo plazo de los accionistas.

Finalmente, un factor adicional de la importancia de los sistemas de gobierno corporativo participativos radica en su potencialidad política : en su capacidad de impulso para avanzar hacia una mayor calidad en el nivel general de democracia de las sociedades contemporáneas, en las que el peso y el poder de condicionamiento de las grandes empresas son desmesuradamente determinantes. No parece irrazonable pensar que el modelo participativo de empresa, al incluir en su seno los intereses de todas las partes afectadas, comportaría una mayor sensibilidad hacia objetivos extraeconómicos y generales, así como una menor voluntad de interferencia en la dimensión política. Al mismo tiempo, permitiría combatir más decididamente la desbordante desigualdad económica de nuestro tiempo, porque la democratización de la empresa puede ser un eficaz instrumento de “predistribución”: el conjunto de medidas que se orientan a reformar estructuras y relaciones de poder generadoras de desigualdad que no pueden ser suficientemente compensadas por las simples políticas redistribuidoras ex-post y que deben ser afrontadas en su génesis.

Desde luego, se trata de virtualidades potenciales que no resultan concebibles sin actuaciones políticas decididas, susceptibles de replantear la relación de creciente subordinación de la democracia política a los intereses del mercado. Pero es un objetivo que puede ser inalcanzable con los solos recursos del poder político¹⁵ o, cuando menos, un objetivo para el que la democratización de las grandes empresas puede ser un complemento básico.

Algo que recuerda lo que nunca debería ser olvidado: que el debate sobre el modelo de empresa tiene una dimensión inevitablemente política y que, en consecuencia, el avance hacia una mayor democracia empresarial no puede ser planteado de forma cabal fuera de esa perspectiva.

¹⁵ Vid. Fernández Steinko (2005 y 2013).

Bibliografía recomendada

- Aglietta, M., y Rebérioux, A. (2004), *Dérives du capitalisme financier*, Éditions Albin Michel, París. Hay edición en castellano: *El capitalismo financiero a la deriva*, Universidad Externado de Colombia, Bogotá, 2009.
- Brink, A. (2007), "A Normative Theory of the Firm", sin datos.
- Coriat, B, Coutrot, T., Pérez, R., y Weinstein, O. (2012), "Empresas: salir de la financiarización", en VV.AA., *Los economistas aterrados. Cambiar de economía*, Los Libros de la Catarata, Madrid.
- Fernández Steinko, A. (2005), "Democracia económica y legitimidad política", *Lan Harremanak*, 12.(2013), "Democracia económica para una salida de la crisis", *Revista de Economía Crítica*, 16.
- Hagen, I., M., y Mulder, B. J. (2012), "Why stakeholders?", en S. Vitols y J. Heuschmid, *European company law and the sustainable company: a stakeholder approach*, European Trade Union Institute, Bruselas.
- Johnston, A. (2012), "Recent developments in stakeholder theory: from the productive coalition to the governance of social costs", en S. Vitols y J. Heuschmid, op. cit.
- Mahoney, J., Asher, C. C., y Mahoney, J. (2004), "Towards a property rights foundation for a stakeholder theory of the firm", https://business.illinois.edu/working_papers/papers/04-0116.pdf, sin datos.
- Melle, M. (2015), "Sobre el gobierno corporativo: democratizar la economía", Economistas Frente a la Crisis.
- Melle, M., Rodríguez, J.M., y Sastre, J.M. (2007), *Gobierno y responsabilidad social de la empresa*, AECA, Madrid.
- Merino, A., y Moreno, J. A. (2017), "La maximización del valor accionario", *Diario Responsable*, 2, 8 y 14 de junio.
- Montier, J. (2014), "The World's Dumbest Idea", *GMO White Paper*, diciembre.
- Moore, T., y Rebérioux, A. (2007), "The Corporate Governance of the Firm as an Entity: Old Issues for the New Debate", *Working paper series* : REFGOV-CG-14.
- Pollin, J. P. (2006), *Essais sur la gouvernance*, Document de recherche du LEO - DR LEO 2003-25.

- Rebérioux, A. (2003), "Gouvernance d'entreprise et théorie de la firme. Quelle(s) alternative(s) a la valeur actionariale?", *Revue d'économie industrielle*, vol. 104, 4^e trimestre.
(2005) "Les fondements microéconomiques de la valeur actionariale. Une revue critique de la littérature", *Revue Économique*, 56(1), 51-75.
(2008), "Les entreprises cotées ont-elles pour seule responsabilité de servir l'intérêt de leurs actionnaires?", *Regards croisés sur l'économie*, 2008/1 (3).
- Retolaza, J. L., y y San José, L. (2017), "Hacia una nueva teoría de firma orientada al bien común", *Revista de Responsabilidad Social de la Empresa*, 26.
- Rodríguez, J. M. (2003), *El gobierno de la empresa: un enfoque alternativo*, Akal, Madrid.
(2006), "Valor accionarial y orientación stakeholder: bases para un nuevo gobierno corporativo, *Papeles de Economía Española*, 108, 10-26.
- Weinstein, O. (2013), "The Shareholder Model of Corporation, Between Mythology and Reality", *Accounting Economics and Law: A Convivium*, 3(1): 43–60.

6.- UNA PERSONA TRABAJADORA, UN VOTO: LA EMPRESA COOPERATIVA

Sandra Salsón Martín¹⁶, Fernando Sabín Galán¹⁷ y Marcos de Castro Sanz¹⁸

1. La empresa cooperativa: un movimiento con historia

La empresa cooperativa nace como movimiento reactivo a la nueva “cultura emergente” en la Revolución Industrial (siglo XIX), por lo que es necesario hablar del entorno que la hace surgir para entenderla, pues el esquema se suele reproducir siempre que se emprende esta forma de hacer empresa. A partir del nacimiento de las cooperativas, surgen otros movimientos y figuras jurídicas que extienden este modelo de empresa a conceptos integrados en el paraguas de la economía social y solidaria¹⁹. El cooperativismo es un sistema económico y social, una forma de hacer empresa basada en la creatividad colectiva, la libertad, la igualdad, la participación, la solidaridad y la cooperación, que armoniza los intereses colectivos e integra la ayuda y colaboración activando la reciprocidad. Es el resultado de un largo proceso histórico que ha demostrado que, desde el comportamiento asociativo, solidario y cooperativo, se pueden conseguir situaciones de construcción social, equitativas e integradoras, que el sistema económico dominante no sólo no proporciona, sino que, en general, tiene una tendencia contraria, excluyente y de descohesión social. A partir de estos comportamientos cooperativos, se generan diversas formas de organización social y económica que, en base a la reciprocidad, persiguen la realización de la justicia y la igualdad a través de la acción económica y la promoción humana, generando cohesión social²⁰ y estableciendo relaciones de confianza en la sociedad²¹. La compleja crisis multidimensional actual (económica, ecológica, social, de cuidados, etc.), por la que se transita desde 2007, dibuja un futuro incierto en el que el cooperativismo emerge como fórmula útil para organizar diferentes necesidades vitales (empleo, vivienda, educación, etc.) ante los desafíos que están por venir.

¹⁶ Socia de la cooperativa Idealogía y Presidenta de REAS Madrid.

¹⁷ Socio de la cooperativa Andaira.

¹⁸ Ex-Presidente de CEPES y miembro del Observatorio de Responsabilidad Social Corporativa.

¹⁹ Sociedades laborales, centros especiales de empleo, empresas de inserción, cofradías de pescadores...etc.

²⁰ “Las empresas de la economía social, como las cooperativas, ofrecen un buen ejemplo a la hora de crear empleo de calidad, apoyar la inclusión social y fomentar una economía participativa”. Resolución del Parlamento Europeo, de 19 de enero de 2017, sobre un pilar europeo de derechos sociales (2016/2095,INI).

²¹ “En las zonas urbanas, los principales problemas que se plantean son la lucha contra la exclusión y la criminalidad, el fomento del empleo y de la empleabilidad, apostar por las personas y reforzar el potencial local. A nivel rural, hay que luchar contra la desertización económica y social, invertir en la creación de empresas viables y en el empleo de calidad y fomentar la creación de redes. Para resolver estos problemas, no basta con recurrir a los sectores privado y público, sino que se precisará cada vez más la valiosa contribución de la economía social, gracias a su capacidad para organizar los recursos humanos, desarrollar la participación y la democracia (gobernanza) y generar una actividad económica y social y crear empleos”. Dictamen del Comité de las Regiones sobre el tema Asociaciones entre las autoridades locales y regionales y las organizaciones socioeconómicas: contribución al empleo, al desarrollo local y a la cohesión social (2002/C 192/13).

Esta forma de hacer empresa nace en Inglaterra²². Antes de 1750 la producción económica era básicamente artesanal y manufacturera, se producía en pequeños talleres de propiedad individual. El salto de la economía feudal a la capitalista fue lento (los siglos del XIV al XVI significan ese proceso pausado) y se pasa de una economía diseñada para el uso a otra economía pensada para el consumo. Los elementos que provocan el fin de la economía feudal han sido largamente debatidos, pero hay cierto consenso en que se basan en el desarrollo del comercio, que genera acumulación de capital, cuyos poseedores deciden invertir en las fábricas, que les permitan producir más para vender más y, sobre todo, más allá de sus territorios²³. En esta búsqueda, se inventó la máquina de vapor, el telar mecánico y la utilización de la energía eléctrica. Este cambio se dio entre 1750 y 1850 y se ha conocido con el nombre de "revolución industrial". Comenzó en Inglaterra. La utilización de la máquina comenzó en el sector textil, luego se extendió a otros sectores, como la minería, la siderurgia (fabricación de hierro y acero) y los transportes marítimos y terrestres (barcos de vapor y ferrocarriles).

Con la implantación de las máquinas aparecieron las grandes fábricas, que ya no producían por contrato para un pequeño número de clientes, sino que lo hacían en gran escala para un mercado más extenso. El proceso convierte a las ciudades en polo de atracción, abandonando los agricultores su débil situación económica (dependían de sus "Señores", dueños de las tierras) emigrando a la ciudad e integrándose en la gran fábrica, nunca vista, pero despertadora de horizontes más brillantes (al menos en su fantasía). La mayor población urbana e industrial hizo necesario plantear sistemas de organización del trabajo, procurando aprovechar al máximo los instrumentos y técnicas de la tarea. Lo que originó una "rutinización"²⁴ del trabajo (propia de la producción en cadena), explotada por el propietario de la gran fábrica, cuyo fin era maximizar la fabricación, reduciendo todo a un recurso de producción, también las personas. Para que las personas produjeran más se indagaron nuevas formas de trabajo (Taylor, Ford, incluso F. Herberg, que investigó sobre los grupos de trabajo para que estos fueran más efectivos, o Maslow, con su escala motivacional). Lo cual, más el objetivo de maximizar el beneficio y la necesaria retribución al poseedor del capital (al accionista), constituye la base de la cultura empresarial actualmente dominante. Constituyó el ADN de la empresa durante los siglos XIX, XX y XXI.

Los propietarios impusieron sus condiciones de empleo a los obreros y obreras, quienes se vieron en la obligación de trabajar hasta 18 horas de diarias por salarios

²² Biblioteca Virtual Luis Ángel Arango: La cooperación".

<http://www.banrepcultural.org/blaavirtual/ciencias/sena/cooperativismo/generalidades-del-cooperativismo/generali1.htm>

²³ Sweezy, P. M., et al. (1973).

²⁴ "La idea de que una persona podía o debía dedicar treinta años de su vida laboral exclusivamente a realizar una única tarea muy simple que, además, por sí sola no sirve para nada, le hubiera resultado absurda a prácticamente cualquier persona que viviera en una sociedad anterior a la revolución industrial. Hoy el trabajo complejo tradicional es más bien un destino trágico ... Pero todo aquel horror palidecía comparado con el tedio infinito, con el vértigo de realizar una y otra vez las mismas tareas durante horas, semanas, meses, años" (Rendueles, C., 2015).

muy bajos, incluso sin salarios²⁵; en varios casos consumían mediante los vales canjeables en las tiendas propias que la misma fábrica les proporcionaba. Frente a estas condiciones, se generó una huelga, lo que precarizó más aun la situación. La precariedad hizo necesario buscar una solución. Era el año 1844. En una pequeña localidad de Inglaterra, llamada Rochdale, algunos trabajadores y trabajadoras propusieron crear una cooperativa para que, con el empeño de todos, se pudiera proporcionar alimentación y vestido a quienes lo necesitaran. Previamente se habían iniciado otras experiencias que fracasaron, lo que generó resistencias a la idea. Ante las reticencias, los promotores decidieron aprobar unos estatutos en los que, en todo momento, prevalecía lo colectivo sobre lo individual, para que ninguna expectativa personal pudiera bloquear la experiencia cooperativa. La cooperativa funcionó superando errores anteriores. Sus estatutos sirvieron de pauta para que, posteriormente, la Alianza Cooperativa Internacional (ACI²⁶) apoyara en ellos los principios básicos del cooperativismo. Así pues, se puede afirmar que la primera cooperativa propiamente dicha surgió en Rochdale, Inglaterra, en el año 1.844, y fue formada por 27 trabajadores y una trabajadora de una fábrica de esta población.

El cooperativismo surgió como una de las alternativas de lucha, utilizadas por quienes venden su fuerza de trabajo en la empresa, para defenderse de las condiciones económicas y sociales denigrantes que surgieron como consecuencia de la "revolución industrial". Curiosamente, en la misma época y en el mismo país, Inglaterra, surgen los sindicatos -como fuerza unitaria de las personas trabajadoras para defender su dignidad ante los poderes económicos y empresariales que implantaban condiciones de esclavitud laboral- y se refuerzan las mutualidades como instrumentos de costear en común necesidades familiares que, individualmente, no podrían haber sido abordadas. Movimientos solidarios que reaccionan contra las condiciones impuestas por la cultura empresarial naciente.

Esta tendencia dominante del sistema emergente, diferente del feudalismo, centrada en la producción desahogada organizada por el poseedor del capital (dueño de la empresa), donde el obrero y la obrera tan sólo vendían su fuerza de trabajo (como recurso de producción), ya lo anticiparon los llamados "socialistas utópicos", intentando neutralizarlo con teorías económicas más equitativas²⁷. Algunos de los cuales comprendieron la importancia de la organización para establecer medidas prácticas de defensa de los intereses de los trabajadores. De entre los "pioneros" se

²⁵ "El auge del capitalismo accionario afianzó la cultura de la primacía del accionista, junto con la creencia de que la principal obligación de una empresa es maximizar los rendimientos para los propietarios de sus acciones. Los empleados que acudían a su trabajo un día y otro también son tratados, básicamente, como extraños: un coste de producción que hay que minimizar, un insumo al que se puede contratar y despedir según lo requiera la rentabilidad. Al mismo tiempo, los accionistas, que probablemente nunca lleguen a poner los pies en las instalaciones de la empresa, se les trata como si fueran los miembros más valiosos de esta: su estricto interés en maximizar sus beneficios se opone a todo lo demás" (Raworth, K., 2018).

²⁶ ICA, en su denominación en inglés, <https://www.ica.coop/es>

²⁷ Vaquero, J. M. (2017).

puede destacar, entre otros, a Robert Owen (1771-1858), Charles Fourier (1772-1837) y Saint Simon (1760-1825). Fourier llegó a potenciar la creación de falansterios²⁸.

La creación de la Cooperativa de Rochdale despertó un vivo interés en los sectores obreros y sindicales de todos los países de Europa, donde empezaron a organizarse sociedades cooperativas para diversos fines. En Alemania, por ejemplo, en 1.862 se organizaron las Cajas Raiffeissen, las cuales eran una serie de cooperativas destinadas a prestar servicios de ahorro y crédito a los pequeños propietarios rurales. El sistema se expandió hacia Bélgica, Francia e Italia y en 1.872, se constituyó en Alemania la primera Federación de Crédito como institución central para financiar el capital necesario para las cajas de préstamos. En la actualidad, la Unión Raifeissen cuenta con 82 cooperativas de segundo grado y cerca de 3.000 cooperativas de crédito rural. En otros países (Francia, España...) se organizaron cooperativas de producción agrícola, además de cooperativas de trabajo, destinadas a eliminar a los intermediarios, que explotaban por igual a los productores y a los consumidores. El cooperativismo de consumo alcanzó un alto nivel de desarrollo en Suecia, donde ha logrado controlar sectores decisivos de la vida social y económica. De acuerdo a la Alianza Cooperativa Internacional²⁹, 250.140.412 millones de personas, en los cinco continentes, se encuentran actualmente asociadas a estas empresas, y en muchos países han jugado un papel clave en el crecimiento económico de cada nación. En Europa, el empleo remunerado de las cooperativas, mutuas, asociaciones, fundaciones y entidades similares es de 13.621.535³⁰ (2014-2015).

2. La empresa cooperativa en el presente: la práctica democrática de gestión de las empresas³¹

Es importante analizar los valores que subyacen en el empeño de quienes iniciaron esta experiencia, pues serán valores que se reproducirán en las iniciativas posteriores, inventando o innovando, colectivamente, experiencias solidarias empresariales, incluso en las diversas figuras que componen la economía social y solidaria. El esquema sería:

²⁸ Los falansterios eran comunidades de producción, consumo y residencia teorizadas como base de un sistema social igualitarista. Eran de carácter agrícola, donde la competitividad económica era abolida, no había salarios ni propiedad privada. Se fundaban en la idea de que cada individuo trabajaría de acuerdo con sus necesidades. Todos los individuos participarían de la propiedad de la tierra y de los medios de producción.

²⁹ https://www.aciamericas.coop/IMG/pdf/cooperativas_y_empleo.pdf

³⁰ http://www.eesc.europa.eu/sites/default/files/files/qe-04-17-876-es-n_0.pdf

³¹ La cooperativa es la figura vertebral y motor de esta actividad económica y empresarial que se ubica bajo el concepto de economía social y solidaria. La ley española que las regula define a la cooperativa como “una sociedad constituida por personas que se asocian, en régimen de libre adhesión y baja voluntaria, para la realización de actividades empresariales, encaminadas a satisfacer sus necesidades y aspiraciones económicas y sociales, con estructura y funcionamiento democrático, conforme a los principios formulados por la Alianza Cooperativa Internacional, en los términos resultantes de la presente Ley”. Posteriormente, añade que cualquier actividad económica lícita podrá ser organizada y desarrollada mediante una sociedad constituida al amparo de la presente Ley. Ley 27/1999, de 16 de julio, de Cooperativas, <https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-1999-15681>

- La empresa cooperativa nace bien desde una amenaza explícita de exclusión social que afecta a un grupo de personas, bien desde la innovación y la propuesta colectiva para lograr satisfacer diferentes necesidades que el mercado o la empresa tradicional no satisfacen (trabajo, vivienda, enseñanza, sanidad...), aunque no exista expresamente ese riesgo de exclusión. Frente a estas situaciones, surge una reacción emprendedora colectiva que inventa, o crea, una solución que aminora la amenaza o descubre nuevas formas para el proyecto que se desea emprender. La reacción siempre es colectiva, lo que es uno de los valores esenciales de las empresas de economía social.
- Es una reacción cargada de cierta “utopía”, pues aporta una solución cuando parecía que se estaba en un “callejón” sin salida. Las personas promotoras crean una salida donde parecía que no la había. La reticencia de otros no les paraliza ni anula su esfuerzo.
- Pero la utopía ha de ser necesariamente realizable, pues en medio están las esperanzas de personas que sufren y se sienten amenazadas de exclusión, o de quienes desean nuevas formas de organización empresarial distintas de las tradicionales. La solución que se proponga no puede quedar en expectativas, sino en realidades tangibles que ayuden a salir del problema. Es una utopía realizable
- Se concreta en la apertura de una empresa (han de ser soluciones económicas y laborales), lo que exige fidelidad y exigencia en las técnicas de gestión (económica y de valores), pues ello asegurará la realización eficaz de las soluciones propuestas.

Ello apunta a que no es posible desligar lo que ocurre en la sociedad de la acción económica de la empresa cooperativa (y de la economía social y solidaria³²), porque esta acción responde positivamente, aportando soluciones, a las condiciones de un sistema económico y social³³ que no suele tener como eje dominante la cohesión

³² En Francia, la Conferencia Europea Permanente de Cooperativas, Mutualidades, Asociaciones y Fundaciones (evolución del anterior CNLAMCA) desarrolla el concepto de economía social, extraído del cooperativismo. Se puede apreciar que Francia vertebró este concepto e integró en él a las diversas “familias” que operaban en la sociedad con un esquema de valores convergente: cooperativas, mutualidades, asociaciones y fundaciones (algunos países europeos tienen resistencia a integrar a las fundaciones, especialmente a las fundaciones de las grandes empresas). Desde el trabajo realizado en Francia, la homogeneidad interpretativa del concepto de economía social se extiende por Europa, quizá con alguna resistencia de países del norte europeo (Inglaterra y Alemania, sobre todo). En España, además, se integran en el concepto de economía social las sociedades anónimas laborales, las empresas de inserción, los centros especiales de empleo y las cofradías de pescadores.

³³ La ley 27/1999, de 16 de julio (citada en nota 13), en su exposición de motivos, dice que “las sociedades cooperativas, como verdaderas instituciones socioeconómicas, han de hacer frente a las constantes transformaciones que, de forma progresiva, se producen en el mundo actual. Los cambios tecnológicos, económicos y en la organización de trabajo que dan especial protagonismo a las pequeñas y medianas empresas, junto a la aparición de los nuevos «yacimientos de empleo», abren a las cooperativas amplias expectativas para su expansión, pero, a la vez, exigen que su formulación jurídica encuentre sólidos soportes para su consolidación como empresa... Los valores éticos que dan vida a los principios cooperativos formulados por la Alianza Cooperativa Internacional, especialmente en los que encarnan la solidaridad, la democracia, igualdad y vocación social, tienen cabida en la nueva Ley que los

social (o la participación) y es generador de exclusión, sin que existan medidas institucionales que puedan neutralizar estos efectos. La cooperativa aporta soluciones económicas y empresariales, remedia problemas que no tendrían otra alternativa y que normalmente estarían expuestos al dolor de la exclusión o de la marginación en el sistema productivo, tan frecuente en este mercado globalizado.

Por tanto, lo específico de este tipo de empresas, es preciso insistir en ello para reforzar su “imprescindibilidad” social, es que no nacen de una expectativa de rentabilidad, de generación de riqueza personal, sino para crear riqueza colectiva y aportar soluciones a problemas sociales que, de otra forma, no tendrían salida. Nacen de una necesidad que no tiene respuesta desde el mercado, para unas determinadas personas o para un territorio determinado. Siempre es una reacción colectiva, no individual. Su sistema de toma de decisiones depende de las personas (una persona un voto, exigencia legal especialmente en las cooperativas) y no de la participación en el capital. Por esto se llaman “empresas de personas”, frente a las “empresas de capital”, cuya estructura de decisiones depende del capital que se posea. Los ejes dominantes del ADN empresarial tradicional³⁴ no entran como valor en la empresa cooperativa, al contrario, se concibe la propiedad de forma horizontal (todas las personas tienen la misma participación en el capital) y el poder es, consecuentemente, horizontal (una persona un voto): las personas son el centro de la economía, no un mero recurso de producción.

El cuadro siguiente esquematiza diferencias importantes entre la empresa de capital y la de economía social:

<i>Economía social</i>	<i>Economía de capital</i>
<i>Nace de un problema social</i>	Nace de una oportunidad del mercado
<i>La economía es para la solución</i>	La economía es para rentabilizar la inversión
<i>El beneficio es para potenciar el objeto social</i>	El beneficio es para retribuir a los inversores y/o acumular capital
<i>La propiedad es colectiva (de las personas)</i>	La propiedad es del accionista (del capital)
<i>Recoge la creatividad colectiva</i> ³⁵	“Compra” la fuerza del trabajo

consagra como elementos indispensables para construir una empresa viable con la que los socios se identifican al apreciar en ella la realización de un proyecto que garantiza su empleo y vida profesional”.

³⁴ Ya analizado: maximizar beneficios, retribución al capital y estructuración del trabajo como sistema productivo independiente de la situación de las personas, que tan sólo son un recurso de producción, y marginación de éstas en el esquema de decisiones, que depende del poseedor del capital.

³⁵ La empresa cooperativa es de todos y todos están implicados en el proyecto, todos opinan con la misma fuerza (una persona un voto) y todos se implican en su fortaleza:

<https://youtu.be/nhqHuzO6LzM>

3. La participación ciudadana y el emprendimiento colectivo

Los últimos diez años han supuesto un período especialmente interesante en lo que respecta a la evolución de la economía social y solidaria en España. Quizás lo más destacable ha sido el resurgimiento del cooperativismo de usuarias y/o consumidoras como fórmula de organización de las personas y las empresas para lograr satisfacer necesidades. El viejo modelo cooperativo, que tanto éxito tuvo en la historia cooperativa agregando a decenas de miles de trabajadores y trabajadoras en torno al consumo de bienes básicos, volvía a ponerse encima de la mesa antes del 15M, pero con un enfoque bien distinto, por integrar tres particularidades: los promotores, los bienes a los que se quiere acceder y la forma de organización de las empresas. Tres características que se repiten en las distintas experiencias que empiezan a cuajar al final de la década de los 2000. Proyectos como Fiare³⁶, Som Energía³⁷, Som Conexio³⁸, los grupos de consumo, nuevas iniciativas de comunicación escrita³⁹, los mercados sociales⁴⁰ o las cooperativas integrales⁴¹ comparten en ese contexto, pre y post 15M: la voluntad de buscar alternativas reales, empoderantes y democratizadoras de la economía en sectores clave del sistema económico.

En un momento en el que el tejido de la economía solidaria es muy activo políticamente, y la economía social tradicional está centrada en salvar las empresas, es la sociedad civil, movilizada y hastiada, por soportar las consecuencias del modelo neoliberal, la que conecta con los sectores emprendedores de la economía solidaria y ve en sus alternativas económicas un lugar de interés común para explorar y apostar. Por lo tanto, son las personas y algunas pymes las que mayoritariamente ponen en marcha estas iniciativas, que ya con el 15M recogen la masa crítica suficiente para consolidarse como referentes innovadores y replicables.

Cinco años después, además del incremento del número de experiencias en el ámbito financiero, energético (con un gran despliegue territorial) o en el de la comercialización de bienes y servicios, se han añadido experiencias basadas en el cooperativismo de consumo o mixto en la alimentación, la educación, los servicios de salud, las telecomunicaciones, la movilidad o la vivienda, entre otros. Todos ellos compartiendo un modelo basado en los principios cooperativos e integrando de forma clave la sostenibilidad, tanto ambiental como social, de las organizaciones a partir de la participación democrática en torno a un interés común. Apuestas que nos remiten, salvando las distancias, a los modelos de gestión de los comunes, que describe y

³⁶ Fiare (<https://www.fiarebancaetica.coop/>) actúa en España como actividad cooperativa integrada en la cooperativa italiana Banca Popolare Ética (<https://www.bancaetica.it>), creando una actividad bancaria transparente al servicio del ciudadano.

³⁷ La cooperativa Som Energía, recientemente creada, aborda el sector de la energía desde el objetivo de formar al usuario y crear fuentes de energía verde: <https://www.somenergia.coop/es/>

³⁸ La cooperativa Som Conexió es una experiencia cooperativa que penetra en el sector de las comunicaciones electrónicas, rompiendo la opacidad propia de este sector: <https://somosconexion.coop/>

³⁹ En este sector merecen ser citadas las cooperativas Alternativas Económicas (<https://alternativaseconomicas.coop/>) y El Salto (<https://www.elsaltodiario.com/>) intentando dar una visión distinta de la economía tradicional o relatar.

⁴⁰ <https://madrid.mercadosocial.net/>

⁴¹ <https://www.economiasolidaria.org/entidades/cooperativa-integral>

analiza la premio nobel Eleonor Ostrom, si consideramos que la energía generada por las cooperativas eléctricas o el dinero de ahorros que gestiona Fiare son nuevos bienes comunes al servicio de una comunidad que busca transformar su entorno.

También es significativo que la agenda del municipalismo que se presentó, en algunos lugares, a las elecciones en 2014 integraba en su propuesta programática algunos de los planteamientos fundamentales de estas experiencias. Tomándolas como referencia a la hora de imaginar cómo se pueden generar nuevas instituciones democráticas para gestionar las necesidades comunes, mejorando el actual modelo de disputa entre lo público y lo privado.

En este contexto, se observa el protagonismo ciudadano y activista en las experiencias descritas. Se trata de una apuesta por quitarle al mercado tradicional una parte de su poder en el control de sectores estratégicos a través de dos caminos: impulsando un cooperativismo de consumo des-mercantilizador y empujando hacia un mayor protagonismo de lo cien por cien público-común en cuanto a la prestación de servicios básicos.

Si se hace zoom en alguna de estas experiencias, podríamos destacar los mercados sociales. Una experiencia diseñada en base a las grandes centrales de compras con las que soñó el cooperativismo de los primeros años del siglo XX (Cataluña, País Vasco, Valencia, Madrid...) y que en poco más de ocho años ha conseguido ser la herramienta de articulación y promoción de la oferta de bienes y servicios de la economía solidaria más significativa y distribuída territorialmente.

Al menos seis territorios en el Estado tienen diferentes modelos organizativos y jurídicos para dar forma a los mercados sociales, formados por empresas y personas que creen en el consumo responsable como movimiento de transformación socioeconómica. En todos ellos el objetivo es lograr conectar a las personas consumidoras con el tejido productivo y favorecer los canales de participación y democratización en los ámbitos de la producción, la distribución y el consumo. El uso de monedas sociales, la organización de ferias, la elaboración de catálogos y el desarrollo de sellos que certifican un desempeño empresarial basado en la carta de principios de la economía solidaria son los cuatro pilares que tienen en común estas experiencias.

Queda mucho camino por recorrer. No obstante, la experiencia de hacer crecer la cooperación interempresarial en un contexto de fuerte crisis económica ha sido clave para lograr la supervivencia y posterior crecimiento de un movimiento económico que empieza a tener una propuesta parcial, pero solvente, de organización de la producción y la satisfacción de necesidades bajo fuertes principios morales y algunas ideas que parecen revolucionarias en estos tiempos, como la cooperación frente a la competencia, el no ánimo de lucro o la incorporación de las perspectivas ecosocial y femininista.

4. La democracia económica y la pequeña empresa

En 1973 se publica una colección de ensayos del economista alemán E.F. Shumacher bajo el título *Lo pequeño es hermoso: economía como si la gente importara*. Haciendo un pequeño homenaje a este maravilloso título, que tiene resonancias en otras bellas afirmaciones -como la de E. Galeano sobre la capacidad de transformación de las personas haciendo cosas en su entorno cercano-, es relevante identificar algunas de las claves organizativas que caracterizan a las empresas de economía social y solidaria. Pues estas empresas constituyen interesantes laboratorios de innovación organizacional que ponen en práctica formas diversas de realizar la democracia económica.

Parece conveniente hacerlo partiendo de una experiencia empresarial concreta de organización e intercooperación entre pymes de ESS⁴² y descubriendo algunas dimensiones clave en el grupo cooperativo Tangente⁴³, como ejemplo situado de democracia económica.

Este grupo empresarial⁴⁴ está formado por 14 cooperativas y más de 130 profesionales especialistas en la elaboración y ejecución de proyectos innovadores, integrales y multidimensionales, con el objetivo de mejorar la calidad de vida de las personas y el medio ambiente. Genera conocimiento y vanguardia en sus ámbitos de actuación. Es el resultado de 15 años de trabajo intercooperativo entre las entidades que lo componen, siempre sujetas a los principios y valores de la economía social solidaria, y en el que se construye desde el paradigma de lo común.

A lo largo de estos años, Tangente ha ido configurando sus propias prácticas y normas de autogestión orientadas al beneficio colectivo. En la siguiente tabla se recogen algunas de estas prácticas y normas, con las que se pretende ejemplificar un modelo real, y por tanto incompleto e imperfecto, de lo que significa practicar la democracia económica en el ámbito de una pequeña empresa.

⁴² La fortaleza del modelo empresarial cooperativo es plural y puede integrar micro-empresas, pymes y empresas potentes y líderes en determinados sectores (Corporación Mondragón - <http://www.mondragon-corporation.com> -, y grupos empresariales agroalimentarios que tiene una potente participación en el producto final agrario <http://www.agro-alimentarias.coop/inicio->)

⁴³ <https://tangente.coop/>

⁴⁴ Es preciso señalar que los grupos empresariales cooperativos no tienen entre las empresas que los constituyen dependencias financieras entre sí, sino que se apoyan en el principio cooperativo de libre adhesión. Una empresa se une porque le interesa la alianza con otras, no porque existan dependencias o participaciones financieras.

Sobre la propiedad	Sobre la democracia
<ul style="list-style-type: none"> • Todas las cooperativas que forman Tangente, con independencia del capital y la cuota económica que aportan, son iguales en cuanto a sus derechos y responsabilidades. • La información de todo tipo (económica, estratégica, comercial, etc.) es transparente y accesible para todas las cooperativas. • Tangente genera riqueza común. Todas las cooperativas que forman Tangente son dueñas de los beneficios comunes, tangibles e intangibles, que genera la marca. • Los recursos de que dispone Tangente son de uso colectivo y todas las cooperativas son responsables de este uso ante las demás. <ul style="list-style-type: none"> - Cuando se trata de recursos limitados (económicos, personales, materiales...), las reglas de uso se deciden colectivamente - Cuando se trata de recursos ilimitados (ideas, participación, procedimientos, etc.), la regla es el acceso abierto, todas aportan y todas reciben. 	<ul style="list-style-type: none"> • La democracia en Tangente se construye de abajo a arriba. Las cooperativas que forman el grupo van modificando las estructuras y procedimientos de toma de decisiones en función de su momento de desarrollo y madurez como estructura y escuchando las necesidades de todas las que forman parte del proyecto. • La democracia en Tangente está descentralizada. La estructura de coordinación tiene limitadas sus áreas de actuación y decisión, que deben estar refrendadas por las cooperativas que forman el grupo a través de la asamblea, en la que están representadas todas las cooperativas. • Cada cooperativa es autónoma y soberana en su gestión, organización y toma de decisiones, pero todas incluyen su pertenencia a Tangente entre sus ámbitos clave de organización y toma de decisiones.
Sobre la intercooperación	Sobre la corresponsabilidad
<ul style="list-style-type: none"> • La intercooperación en Tangente ha permitido fortalecer las relaciones sociales entre las personas que forman parte del grupo. Una estructura así constituida asegura relaciones de intercambio equitativas y un uso sostenible y consciente de los recursos comunes. • La clave de estas relaciones sociales es la complementariedad personal, profesional y empresarial. • Las personas de las diferentes cooperativas intercooperan en proyectos comunes. Estas relaciones se establecen en un marco de responsabilidad personal y colectiva autorregulada. Cada persona es responsable de su trabajo ante su propia cooperativa, ante las que colaboran con ella en un proyecto concreto y ante Tangente. • La intercooperación permite que Tangente sea un universo diverso, en el que se conforman diferentes comunidades, algunas centrales y otras periféricas, aunque estos espacios relacionales se modifican en función del tiempo y la materia en torno a la que se produce la agregación. En cualquier caso, todas esas comunidades aportan al común ideas, soluciones, propuestas, innovación. 	<ul style="list-style-type: none"> • Las personas que forman Tangente se saben seres sociales y cooperativos, por eso las prácticas y las normas que se establecen en Tangente buscan el bienestar de todas. • Las personas que forman Tangente se saben interdependientes, por eso ponen en práctica estrategias que les permiten hacerse cargo de su propia vulnerabilidad y de las de otras que dependen de ellas. • Las personas que forman Tangente se preguntan ¿qué necesitamos para vivir?, para vivir todas dignamente, y ajustan sus ciclos a las respuestas que se van dando. • Las personas que forman Tangente son conscientes de que el crecimiento y bienestar de cada una es condición para el crecimiento y bienestar de las demás.

Identificar estas prácticas, darlas a conocer, compartirlas y complementarlas con otras experiencias de democracia económica (cooperativas, empresas sociales, emprendimientos colectivos, etc.) es una forma esencial de trabajo dentro de la economía social y solidaria, calificado como trabajo en red. La red permite articular relaciones que hacen que el tejido de la economía solidaria se haga denso y resistente, permitiendo a su vez la autonomía de cada nodo. Ésta es una estrategia clave para el crecimiento y la consolidación del tejido de la economía solidaria. Permite la interconexión, la réplica, la innovación sobre prácticas que ya existen, el aumento en la capacidad de acometer retos más grandes y desafiantes y funciona porque respeta las claves de lo colectivo, lo democrático y lo común.

La red es la forma en la que las “hermosas” pequeñas empresas de economía social y solidaria logran que «muchas gente pequeña, en lugares pequeños, haciendo cosas pequeñas, puedan cambiar el mundo». La economía social y solidaria se identifica muy bien con esta afirmación de Eduardo Galeano. Prácticas como las que se han identificado en el caso de Tangente Grupo Cooperativo son viables en grupos de dimensiones reducidas. Estas prácticas adquieren su potencia transformadora a través de las relaciones de intercooperación, que amplían el alcance de las mismas.

Otra característica de este modelo de empresa tiene que ver con el alcance territorial. Para la economía social y solidaria, este aspecto se concreta en el principio del arraigo al territorio. Las empresas de economía social y solidaria están intensamente relacionadas con el territorio en el que están insertas. Forman parte del tejido social, que densifica y fortalece las relaciones de proximidad. El alcance territorial es limitado, pero denso. Como afirma el Comité Económico y Social Europeo (CESE)⁴⁵, en uno de sus dictámenes:

“Las PYME y la EES forman parte del tejido local. Desempeñan, pues, un papel fundamental en el desarrollo local, por lo que las autoridades locales deberían crear con ellas asociaciones activas en favor de este desarrollo”⁴⁶.

⁴⁵ Dictamen del Comité Económico y Social Europeo sobre “La diversificación económica en los países adherentes – Función de las PYME y de las empresas de la economía social”, CCM/006 – CESE 528/2004 FR/EN-ORT/MIG/mh/mb/gf/sz.

⁴⁶ Como las que ya existen en la Red Europea de Ciudades y Regiones para la Economía Social (REVES), y se pueden clasificar con arreglo a tres modalidades diferentes: la creación de estructuras mixtas entre los sectores público y privado: por ejemplo, el centro de empleo del municipio de Génova, la agencia Gagner en Roubaix y el centro de atención SAKA BYAGARD/SOKOYAN KYATALO de Kokkola, en Finlandia. El apoyo público a la creación de organismos de interés colectivo: por ejemplo, el centro de servicios a los inmigrantes de la ciudad de Génova o la red integrada de desarrollo local ARKESIS, en Reggio Calabria. La asociación de servicios, en la que el sector público proporciona un marco de referencia para la gestión y prestación. El modelo social europeo debería transmitir la idea de un espacio de prosperidad democrático, ecológico, competitivo, solidario y socialmente inclusivo para todos los ciudadanos de Europa de servicios de interés colectivo a través de las EES: por ejemplo, Pfefferwerk gGmbH, en el centro de Berlín, cooperativas que gestionan directamente las agencias de empleo de las provincias de Forlì, Cesena y Ravena, en Italia. Otros ejemplos importantes de asociaciones múltiples a nivel local en las que participan entidades de la EES en la UE son el sistema de cooperativas sociales italianas integradas en el Consorcio Gino Matarelli para la Cooperación Social (CGM); el sector de la asistencia a domicilio y el nuevo estatuto de la Sociedad Cooperativa de Interés General (SCIG) en Francia, la red de Solidaridades de Alternativas Valonas, las cooperativas de mujeres en Suecia, etc.

Estas empresas tienen que ver con el subtítulo del libro de Shumacher, economía como si la gente importara. En estos grupos empresariales es más factible cuidar los procesos, atender a las necesidades de cada persona sin perder de vista el objetivo común.

La empresa cooperativa fomenta la capacidad de emprender en colectivo, lo que anima a realizar proyectos y asumir riesgos que de forma individual no se abordarían⁴⁷. Genera confianza y desarrolla la capacidad creativa de la alianza colectiva. Este valor no se da en la empresa tradicional, más centrada en la competitividad personal e individual. Allá donde no existen otras oportunidades la economía social crea oportunidades para las personas.

Precisamente por ser un empeño colectivo, recoge la potencialidad e implicación que unifica fuerzas en la misma dirección, lo que refuerza la fortaleza del proyecto empresarial e incrementa la resistencia ante las posibles crisis en estas empresas. Las empresas cooperativas han resistido la crisis mejor que el resto del tejido empresarial, lo cual se refleja en una menor tasa de cierre de empresas y en una menor destrucción de puestos de trabajo. Los factores fundamentales que determinan este comportamiento tienen que ver con los principios y valores en los que se basan estas empresas, así como con su mayor capacidad tanto para adaptarse a las condiciones del mercado como para ajustar los salarios y las condiciones laborales a la reducción de los ingresos de la empresa⁴⁸.

En los últimos años, la ESS, con el cooperativismo a la cabeza, trabaja para crecer y consolidarse como modelo socioeconómico dinámico e inclusivo, capaz de crear empleo estable y de calidad combinando resultados económicos y valores como la democracia, la solidaridad, la sostenibilidad y la corresponsabilidad.

5. Conclusiones

El modelo social europeo “debería transmitir la idea de un espacio de prosperidad democrático, ecológico, competitivo, solidario y socialmente inclusivo para todos los ciudadanos de Europa”. Lo que es un trabajo incuestionable del Sector Público. Pero “estrechamente ligada al sector público está la constitución de entidades de la economía social en una serie de Estados miembros de la UE. La economía social desempeña un doble papel: asume tareas esenciales, en particular, en el sector de la salud, al tiempo que proporciona empleos a ciudadanos que no encajan fácilmente en los empleos regulares, como por ejemplo las personas discapacitadas. La economía social se está desarrollando en casi todos los Estados miembros de la UE, debido en parte a la evolución demográfica y a la necesidad de cuidados a los ancianos. La economía social desempeña un papel crucial en la lucha contra la pobreza. Tiene

⁴⁷ “La economía social es un tipo de actividad empresarial que con frecuencia atrae a grupos que tradicionalmente no se atreverían a fundar una empresa. La actividad empresarial colectiva les permite gestionar los recursos y compartir los riesgos. Ello genera una seguridad que aumenta la tendencia al riesgo” (Dictamen del Comité Económico y Social sobre Economía social y mercado único (CES 242/2000 SV/EN-MAI/GL/cf/pr/mb/sz/mb).

⁴⁸ Sabín, F., Fernández, J. L., y Bandrés, I. (2013).

multitud de facetas y una rica variedad de formas de organización, y, dada su índole, no está necesariamente destinada a entrar en el sistema de competencia”. Esto lo dice el CESE⁴⁹, reconociendo, con ello, la imprescindibilidad social de este tipo de empresas. El Comité de las Regiones Europeo califica a este tipo de empresas como “aliados naturales de los poderes locales”⁵⁰. De donde se concluye la implicación y compromiso de la ESS en la construcción de una sociedad cohesionada y equitativa⁵¹, consecuencias de esta forma de hacer empresa que no entran en el ADN de la cultura empresarial tradicional.

La construcción de este tipo de empresas se apoya, necesariamente, en que el capital es un instrumento de la gestión, no el valor dominante, y las personas han de aportar su capacidad creativa mediante la participación (una persona un voto). Teniendo todas ellas la misma participación en el capital social, aportan un modelo de empresa donde quienes en ella se implican aportan su saber hacer profesional y su capacidad creativa para empujar el proyecto. Ello ya es una revolución de la cultura empresarial tradicional. Lo que significa, en el fondo, un profundo cambio del concepto de propiedad y, por tanto, del concepto de empresa⁵².

La ESS está integrada en la sociedad y forma parte de ella, “es, por un lado, un elemento importante de la vida económica y, al mismo tiempo, forma parte de la sociedad civil organizada”. Por ello el CESE “insta a la Comisión, al Parlamento Europeo y a los Estados miembros a que tengan en cuenta este dictamen y establezcan una estrategia para integrar plenamente la economía social en las actividades económicas y en la promoción de nuevas iniciativas empresariales en Europa”⁵³.

⁴⁹ Dictamen del Comité Económico y Social Europeo sobre el tema Cohesión social: dar contenido a un modelo social europeo, SOC/237 - CESE 973/2006 EN-MP/EGR/MIG/gf/sz/rf.

⁵⁰ Dictamen ya citado del Comité de las Regiones (CDR 384 /2001).

⁵¹ La OIT defiende a esta forma de empresas porque “los desafíos actuales —el desempleo, la exclusión, la desigualdad, la pobreza y el calentamiento global— nos obligan a reconsiderar la forma en la que hacemos negocios. Ni los mercados convencionales ni el Estado cubren eficazmente las necesidades de grandes grupos de la sociedad en los países industrializados y en desarrollo. Un producto de este replanteamiento ha sido el surgimiento de empresas sociales —negocios cuyos objetivos son principalmente sociales— como parte de una creciente «economía social y solidaria» que también incluye las actividades económicas de las organizaciones voluntarias y comunitarias. Las empresas de la economía social y solidaria complementan otros canales de suministro de bienes y servicios. Esto incluye la reinserción de los grupos vulnerables en la vida laboral y la extensión de la protección social” (OIT, Programa de empresas sostenibles: La economía social solidaria: http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/@ed_emp/@emp_ent/@coop/documents/publication/wcms_185354.pdf

⁵² “Desde las organizaciones sin ánimo de lucro hasta las empresas de interés comunitario, el experimento de rediseñar la empresa desde abajo está dando lugar a toda una red de alternativas empresariales que operan paralelamente a las empresas establecidas que funcionan a la antigua usanza. “Lo que está en marcha es una revolución de la propiedad -afirma Tod Johnson, uno de los innovadores juristas estadounidenses que están reescribiendo los estatutos corporativos-. Se trata de ampliar el poder económico de unos pocos a muchos y de cambiar la mentalidad de la indiferencia social al beneficio social”. Éstos son los fundamentos de un movimiento tan dinámico como estimulante, pero los críticos señalan que la práctica empresarial establecida, impulsada por la primacía del accionista, todavía sigue predominante” (K. Raworth, op. cit.).

⁵³ Dictamen del Comité Económico y Social sobre Economía social y mercado único (CES 242/2000 SV/EN-MAI/GL/cf/pr/mb/sz/mb).

En este contexto de creciente de mercantilización de la vida y concentración del poder económico en pocas y lejanas corporaciones, las cooperativas emergen como una herramienta con gran potencial para permitir la articulación de personas y colectivos en torno a la satisfacción de las necesidades comunes que están siendo más atacadas (especialmente las de consumo).

La ESS busca transformar las relaciones socioeconómicas concretas para transitar hacia otro modelo de desarrollo basado en la sostenibilidad de la vida:

- Las relaciones de producción: las empresas de la ESS transforman la relación entre capital y trabajo, cuestionan el concepto de propiedad privada, cuestionan qué producimos, cómo lo hacemos y en qué cantidades;
- las relaciones de consumo: visibilizando el consumo como acto político y transformador, apostando por relaciones de confianza y proximidad entre personas productoras y consumidoras, incorporando a las consumidoras en el debate económico;
- las relaciones entre las empresas: apostando por relaciones de cooperación y por la búsqueda de sinergias.

En definitiva, busca la transformación de las relaciones sociales, apostando por nuevas formas de gobernanza y por un desarrollo económico comunitario, anclado al territorio y a los ritmos necesarios para sostener la vida.

Referencias bibliográficas

- ACI, *Cooperativas y Empleo: un informe mundial*, https://www.aciamericas.coop/IMG/pdf/cooperativas_y_empleo.pdf
- Biblioteca Virtual Luis Ángel Arango: *La cooperación* <http://www.banrepcultural.org/blaavirtual/ciencias/sena/cooperativismo/genera-lidades-del-cooperativismo/generali1.htm>
- Comité de las Regiones, dictamen sobre el tema *Asociaciones entre las autoridades locales y regionales y las organizaciones socioeconómicas: contribución al empleo, al desarrollo local y a la cohesión social*, CDR 384 /2001.
- Comité Económico y Social Europeo, *Evolución reciente de la economía social en la Unión Europea*, http://www.eesc.europa.eu/sites/default/files/files/qe-04-17-876-es-n_0.pdf
- Comité Económico y Social Europeo, dictamen sobre *Economía social y mercado único*, CESE 242/2000 SV/EN-MAI/GL/cf/pr/mb/sz/mb
- Comité Económico y Social Europeo, dictamen sobre *La diversificación económica en los países adherentes – Función de las PYME y de las empresas de la economía social*, CCMI/006 – CESE 528/2004 FR/EN-ORT/MIG/mh/mb/gf/sz.
- Comité Económico y Social Europeo, dictamen sobre el tema *Cohesión social: dar contenido a un modelo social europeo*, SOC/237 - CESE 973/2006 EN-MP/EGR/MIG/gf/sz/rf.
- Ley 27/1999, de 16 de julio, de Cooperativas, <https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-1999-15681>
- OIT, *Programa de empresas sostenibles: La economía social solidaria*: http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/@ed_emp/@emp_ent/@coop/documents/publication/wcms_185354.pdf
- Parlamento Europeo, resolución de 19 de enero de 2017, sobre un pilar europeo de derechos sociales (2016/2095(INI)).
- Rawthorth, K., *Economía Rosquilla*, Paidós, Barcelona, 2018.
- Rendueles, C., *Capitalismo canalla*, Seix Barral; Barcelona, 2018.
- Sabín, F., Fernández, J. L., y Bandrés, I. (2013), “Factor C: factores de resistencia de las microempresas cooperativas frente a la crisis y recomendaciones para un fortalecimiento cooperativo del sector de lo social”, *Revista Vasca de Economía Social*, GEZKI, nº 9, 2013, pp. 75-100.

- Sweezy, P. M., M. Hilton, M., Hill, C., Dobb, M., Lefebvre, G., y Takahashi, K., *La transición del feudalismo al capitalismo*, Artiach Editorial, Madrid, 1973.
- Vaquero, J, M., *Los fundamentos del movimiento cooperativo*, Dykinson, Madrid, 2017.

Webs institucionales:

- ACI (ICA, en su denominación en inglés): <https://www.ica.coop/es>
- *Alternativas Económicas*: <https://alternativaseconomicas.coop/>
- CICOPA (Organización Internacional de las cooperativas en la industria y en los servicios): <http://www.cicopa.coop/es/> Vídeo: "Trabajando juntos por un futuro cooperativo" (<https://youtu.be/nhqHuzO6LzM>).
- Cooperativas agroalimentarias: <http://www.agro-alimentarias.coop/inicio>
- Corporación Mondragón: <https://www.mondragon-corporation.com/>
- *El Salto*: <https://www.elsaltodiario.com/>
- Fiare: <https://www.fiarebancaetica.coop/> (integrada en la cooperativa italiana Banca Popolare Ética: <https://www.bancaetica.it>).
- Grupo Tangente: <https://tangente.coop/>
- Som Conexió: <https://somosconexion.coop/>
- Som Energia: <https://www.somenergia.coop/es/>

7.- CODECISIÓN Y FONDOS DE INVERSIÓN DE LOS ASALARIADOS: LOS CASOS DE ALEMANIA Y SUECIA.

Mario del Rosal Crespo⁵⁴ y Sara Lafuente Hernández⁵⁵

*“La democracia no puede detenerse a las puertas de las fábricas.”
Ernst Wigforss.⁵⁶*

Introducción

Desde los inicios de la revolución industrial, se han buscado soluciones concretas para responder a la contradicción estructural del capitalismo entre ideal democrático de igualdad y la concentración de poder y riqueza. En mayor o menor medida, todos los países europeos reconocieron en el último siglo fórmulas de participación de los trabajadores en la economía y en la empresa de alcance y contenido variados, a través de derechos de participación en la gestión organizativa, en el capital como mecanismos de redistribución, derechos colectivos de información y consulta, concertación social, diálogo social tripartito, negociación colectiva, etc. Sin embargo, pese al establecimiento y práctica formal de estos y otros mecanismos democráticos, el capitalismo triunfante lacera gradualmente su contenido y calidad, conllevando una pérdida creciente en el contenido de las democracias existentes.

En la idea de ampliar hoy los límites de la democracia, teniendo en cuenta las limitadas ventanas de oportunidad que ofrece el contexto político y económico del capitalismo global imperante, cobra especial relevancia volver la mirada hacia los debates sobre la democracia económica y su puesta en práctica. La democracia económica, aun siendo un concepto complejo que admite distintas interpretaciones, nos habla de la posibilidad de que seamos los ciudadanos quienes tomemos las decisiones sobre las tres preguntas clásicas de la economía: *qué* producir, *cómo* producirlo y *para quién* producirlo. Para ello, en el marco del capitalismo resulta irrenunciable, al menos, el logro de un mayor grado de participación de los trabajadores en la propiedad y en el gobierno de las empresas.

En este artículo presentamos brevemente dos fórmulas de participación gestadas en las socialdemocracias alemana y sueca: la participación en el gobierno empresarial a través de un sistema de codecisión (a menudo conocido como “cogestión”) y la participación en el capital empresarial a través de fondos colectivos de inversión de los asalariados. Estas dos propuestas no son excluyentes y podrían coexistir desde un punto de vista teórico. Sin embargo, surgieron en contextos históricos, sociales, políticos y nacionales determinados. A continuación, explicamos el surgimiento de estos sistemas de participación como propuesta institucional, en qué consistían y en qué devinieron. Podremos así evaluar el potencial y límites de estas propuestas como

⁵⁴ Universidad Complutense de Madrid, mariodel@ucm.es

⁵⁵ Instituto Sindical Europeo (ETUI), slafuentehernandez@etui.org

⁵⁶ Citado, entre otros, en Esping-Andersen, **Gøsta (1985). Politics against Markets: The Social Democratic Road to Power. Princeton, University Press:** p. 293, n. 1.

impulsoras de democracia económica y objetivos democráticos más exigentes en el marco de la economía capitalista global.

La participación financiera a través de fondos de inversión colectiva

Entre las estrategias reformistas favorables a los objetivos de la democracia económica tal y como la hemos definido, se puede encontrar una que, a nuestro juicio, ofrece más posibilidades que otras alternativas⁵⁷. Se trata de los *fondos de inversión de los asalariados*, un sistema de acumulación gradual de capital en varias empresas a través de instrumentos de inversión colectiva, bajo la propiedad de los trabajadores y gestionados por sus sindicatos. A través de estos fondos de inversión, la clase trabajadora en su conjunto podría conseguir una participación creciente en la propiedad de las empresas, de modo que lograría un doble objetivo: la socialización paulatina del capital y una mayor influencia en su gestión. Esta estrategia, aun siendo reformista, asume un carácter de clase, lo que implica una visión del modo de producción capitalista próxima a las tesis más clásicas de la socialdemocracia y del sindicalismo.

Estos fondos pueden presentarse en distintas modalidades, según diversos criterios: la forma de financiación, el sistema de titularidad, el destino de los rendimientos, los criterios de inversión, el modo de gestión, el ámbito de aplicación, los posibles límites de participación en la propiedad y los colectivos de trabajadores involucrados. En este texto no vamos a analizar estas modalidades⁵⁸, sino que vamos a centrarnos en el caso más paradigmático que se ha dado a lo largo de la historia: el de los fondos de inversión de los asalariados instaurados en Suecia en los años ochenta.

Este proyecto, conocido como *Plan Meidner*⁵⁹ e inspirado en una idea originalmente alemana, se gestó en los años setenta en el seno de la poderosa Confederación de Sindicatos (LO). Su diseño original era francamente radical, sobre todo teniendo en cuenta el tradicional pragmatismo reformista que siempre ha caracterizado a la socialdemocracia escandinava. En pocas palabras, obligaba a la mayoría de las empresas suecas a emitir cada año un número de acciones nuevas equivalente al 20% de sus beneficios a nombre de un fondo de inversión gestionado por un consejo de administración formado mayoritariamente por cuadros sindicales y, en menor medida, por representantes del gobierno y las empresas. Los réditos obtenidos por estos fondos serían usados exclusivamente para comprar nuevas acciones o para financiar programas de formación en gestión para los trabajadores. Dado que no se

⁵⁷ Una revisión y evaluación de las diferentes alternativas de participación financiera puede encontrarse en D'Art, Daryl (1992). *Economic Democracy and Financial Participation. A comparative study*. New York, Routledge.

⁵⁸ Para un estudio relativamente detallado de esta cuestión, ver Del Rosal, Mario (2017). "En busca de la democracia económica: algunos apuntes sobre los fondos de inversión de los asalariados". *Papeles de relaciones ecosociales y cambio global*, 138, pp. 123-134.

⁵⁹ Rudolf Meidner (1914-2005) fue economista jefe del Departamento de Investigación de la LO y, además de ser el artífice del plan que lleva su nombre, es conocido por ser, junto a Gösta Rehn, el principal responsable del llamado modelo Rehn-Meidner, núcleo esencial del célebre Modelo Sueco desde los años cincuenta hasta los ochenta.

contemplaba ninguna forma de titularidad individual de los valores adquiridos ni su venta, el proyecto asumía un principio estricto de propiedad colectiva.

De haberse puesto en marcha, el Plan Meidner habría tenido un impacto dramático sobre la propiedad corporativa en el país. Según sus normas de funcionamiento, cuanto más rentable fuera una empresa, más rápidamente pasaría su propiedad a manos de los sindicatos por medio de un proceso de dilución de la propiedad anterior, debido a las sucesivas ampliaciones de capital a favor del fondo⁶⁰. Esto llevaría a un proceso de socialización democrática no estatal del capital sin parangón en ninguna otra economía capitalista desarrollada. La siguiente tabla muestra varios ejemplos relacionando el número de años que tardaría una empresa en pertenecer en más de un 50% a los fondos de inversión de los asalariados en función de la tasa de ganancia anual, suponiéndola constante.

Tabla 1: *Plazos de socialización de las empresas incluidas en el Plan Meidner*

Tasa de ganancia anual	2%	5%	10%	20%	30%	40%	50%
Años para la socialización	173	69	35	17	11	9	7

Fuente: *elaboración propia*.

Ante este horizonte, a nadie puede sorprender que la reacción del capital fuera unánime y furibunda. Gracias a su capacidad económica y su influencia política y mediática, las empresas fueron capaces de convocar (y financiar) grandes manifestaciones en las calles, insistentes campañas de rechazo al proyecto en la prensa y todo tipo de contraataques desde los diversos partidos de la derecha.

Más allá de las formas, inequívocamente hiperbólicas, lo cierto es que el principal argumento del capital contra el Plan Meidner no era fantasioso. En el fondo, esta iniciativa suponía la ruptura del llamado “compromiso histórico” que capital y trabajo habían firmado en Saltsjöbaden en los años treinta y que llevó a más de cuatro décadas de paz social en Suecia. En este acuerdo, el capital aceptaba la hegemonía política de la socialdemocracia y los sindicatos en la construcción de un modelo de corte corporativista a cambio de la renuncia por parte de éstos a promover cualquier tipo de medida que pusiera en peligro la propiedad capitalista y su monopolio en la gestión económica. Obviamente, el Plan Meidner suponía una impugnación innegable de estos principios.

A raíz de la campaña en contra orquestada por los empresarios suecos en los medios de comunicación, y ante el tibio apoyo del Partido Socialdemócrata⁶¹, ni la clase trabajadora ni la opinión pública llegaron a identificarse con el proyecto. Así, tras tres

⁶⁰ El sistema sueco se caracteriza por un único canal de representación de los trabajadores, a través de las organizaciones sindicales. Los sindicatos locales tienen un papel central en las relaciones laborales, incluidas las iniciativas de la democracia industrial en la empresa. La alta afiliación sindical (superior al 80% en los años 70) y la alianza de sindicatos con el poder político socialdemócrata hasta los años 80 permitió este monopolio sindical de la representación.

⁶¹ “El Plan Meidner era muy radical y ellos [los socialdemócratas] no lo eran”, en Blackburn, Robin (2005). “Rudolf Meidner, 1914-2005. A Visionary Pragmatist”. Counterpunch. 22/12/2005. (Disponible en www.counterpunch.org/2005/12/22/a-visionary-pragmatist, revisado el 9/11/2018).

profundas revisiones destinadas a hacer más digerible la propuesta, el plan acabó convirtiéndose en una sombra desvirtuada de lo que originalmente se pretendía. El nuevo proyecto, finalmente aprobado en el Parlamento en 1983 y puesto en marcha al año siguiente, renunciaba a que los fondos pudieran alcanzar la mayoría del capital social en ninguna empresa, convirtiéndolos en poco más que en nuevas versiones de los clásicos fondos de pensiones que ya existían en Suecia desde los años sesenta. Además, en lugar de nutrirse de ampliaciones de capital alimentadas por las ganancias de las empresas, estos fondos se financiaban con impuestos que, por añadidura, procedían mayoritariamente de los salarios⁶².

El Plan Meidner original pretendía alcanzar cuatro objetivos de carácter político: 1) aumentar la influencia de los asalariados en la gestión de las empresas; 2) fomentar la socialización del capital; 3) fortalecer la posición de poder de los sindicatos; y 4) estimular la solidaridad y la conciencia de clase entre los trabajadores. Además, se buscaban dos objetivos económicos: a) luchar contra la creciente concentración de capital y riqueza que, a pesar de la paulatina igualación de ingresos del trabajo, se venía dando en Suecia desde los años treinta; y b) resolver algunos de los principales efectos perversos de la llamada política salarial solidaria⁶³.

La versión finalmente puesta en marcha incluía un tercer objetivo económico muy relacionado con la situación de crisis económica de los setenta: la formación de capital destinado a la inversión productiva. Con ello se pretendía contrarrestar el irrefrenable desplome de la inversión derivado de la caída de los beneficios corporativos y, además, orientar la acumulación hacia destinos funcionales para la creación de empleo, el crecimiento y el incremento de la competitividad. En particular, este tercer objetivo económico tenía la virtud de facilitar un ritmo de inversión más estable y una menor dependencia respecto de las expectativas sobre las tasas de ganancia, lo que podía resultar útil para amortiguar los efectos perjudiciales de las crisis sobre el crecimiento y el empleo, en una línea alternativa a las recomendaciones expansivas keynesianas de estímulo de la demanda y a las restrictivas recetas neoliberales de austeridad fiscal y devaluación salarial. Además, esta suerte de mecanismo anticíclico, al estar gobernado por los sindicatos, podría incorporar criterios de inversión menos especulativos y a más largo plazo. Gracias a ello, coadyuvaría a centrar el foco de atención en mayor medida en cuestiones como los salarios, las condiciones laborales o la búsqueda del pleno empleo⁶⁴.

⁶² Para más detalles, se puede acudir, entre otros, a Pontusson, Jonas, y Kuruvilla, Sarosh (1992). "Swedish Wage-Earner Funds: An Experiment in Economic Democracy". *Industrial and Labour Relations Review*, 45 (4), pp. 779-791.

⁶³ Esta política salarial solidaria (pilar esencial del Modelo Rehn-Meidner, que, como ya hemos dicho, formaba el núcleo del llamado Modelo Sueco) facilitaba la obtención de beneficios extraordinarios a las grandes empresas exportadoras, el estancamiento de los salarios de los empleados de mayor cualificación y el trasvase masivo de ingresos desde el trabajo hacia el capital. Sus detalles son analizados y criticados en Del Rosal, Mario (2015). *El capitalismo sueco y los límites del socialismo reformista. Una crítica marxista del modelo Rehn-Meidner (1932-1983)* y, más sintéticamente, en el artículo de Del Rosal, Mario (2016). "Socialdemocracia y capital: las raíces neoclásicas del modelo sueco". *Pensamiento al margen*, 4, pp. 190-214.

⁶⁴ El propio Keynes afirmaba en su opus magnum lo siguiente: "Creo, por tanto, que una socialización bastante completa de las inversiones será el único medio de aproximarse a la ocupación plena", en

El proyecto realmente implementado duró apenas ocho años, hasta 1991, cuando una coalición de derechas llegó al gobierno y decretó su abolición. Así, debemos reconocer que los fondos fueron finalmente un fracaso en Suecia y que, además, su magro resultado ha supuesto, desde entonces, un problema a la hora de relanzar el debate público acerca de este tipo de estrategias de democratización económica.

No obstante, y a pesar de sus limitaciones y contradicciones, estos fondos podrían ser una herramienta prometedora para que la producción y la inversión incorporaran criterios de gestión que el capital raramente tiene en cuenta, lo que serviría para facilitar la recuperación de los salarios frente a las ganancias, una distribución de ingresos más equitativa y un mayor compromiso con la igualdad entre géneros y con el medio ambiente. Todo esto tendría otras consecuencias decisivas a medio y largo plazo sobre la superestructura del sistema, ya que favorecería una mayor conciencia ciudadana y de clase, una percepción más realista, holística y coherente de los efectos de nuestro papel como trabajadores y como consumidores.

La participación en el gobierno empresarial a través de la “codecisión”

Una segunda estrategia reformista, no solo teorizada, sino aplicada en la práctica y hasta nuestros días, es la participación a través de la “codecisión” en el gobierno empresarial⁶⁵. Nos referimos a una forma indirecta de participación de los trabajadores en los órganos de gobierno de las empresas capitalistas, a través de representantes en sus consejos de administración o de vigilancia. En este sistema, los representantes tienen derecho de voto e inciden en las decisiones económicas y estratégicas de la empresa. Integrados en las estructuras de gobernanza corporativa, los derechos de codecisión radican en el derecho laboral y mercantil–societario y buscan en teoría cumplir con una doble función: por un lado, asegurar un control democrático sobre el poder económico; por el otro, promover la cooperación en la economía con el fin de canalizar el conflicto social.

Al menos catorce países del Espacio Económico Europeo han adoptado medidas para introducir derechos de cogestión obligatorios, tomando como modelo el sistema alemán de democracia industrial⁶⁶. La cogestión se encuentra por lo general bien valorada en esos países, aunque donde encuentra mayor arraigo es en Alemania, Austria, los países nórdicos (salvo Finlandia) y Eslovenia. No obstante, estos sistemas evolucionan en función del contexto económico y político, y varían significativamente en cuanto a diseño institucional, funciones e implantación y práctica⁶⁷.

Keynes, John Maynard (1936). *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*. México, FCE, 1965, pp. 332-333.

⁶⁵ Preferimos el término de “codecisión” al de “cogestión” para referirnos al sistema alemán de *Mitbestimmung* a nivel de empresa, ya que refleja mejor el significado de la participación en el sistema alemán de gobernanza corporativa, que no se da directamente en la gestión empresarial, sino a través de la composición paritaria entre representantes de los trabajadores y de los accionistas en los consejos de vigilancia, cuya función específica es la de control sobre la dirección ejecutiva.

⁶⁶ Conchon, Aline (2015). *Workers’ voice in corporate governance. A European perspective*. Bruselas, ETUI y TUC.

⁶⁷ Waddington, Jeremy, y Conchon, Aline (2016). *Board-Level Employee Representation in Europe. Priorities, Power and Articulation*. New York, Routledge.

El sistema alemán de *Mitbestimmung* suele considerarse paradigmático de la cogestión. En éste, se distinguen dos vertientes participativas, que reflejan el doble canal de representación de los trabajadores en la empresa. Por un lado, los trabajadores “codeciden” sobre asuntos que afectan a la organización de trabajo, a través de los poderes conferidos al comité de empresa (*Betriebsrat*), y por el otro, la participación de los trabajadores incide en las decisiones del consejo de vigilancia (*Aufsichtsrat*), como “codecisión” a nivel de empresa o grupo de empresas, afectando indirectamente a las acciones del consejo ejecutivo. Nos centraremos aquí en esta segunda forma de codecisión.

El consejo de vigilancia juega un papel especialmente relevante en la estructura de gobernanza corporativa de las sociedades alemanas, que, conforme a la ley de sociedades de capital, debe ser dual y consistir en un consejo ejecutivo (*Vorstand*) y un consejo de vigilancia (*Aufsichtsrat*) con funciones específicas. El consejo ejecutivo se encarga de la gestión y administración del día a día y toma las decisiones ejecutivas, bajo la supervisión del consejo de vigilancia, que nombra a los directores ejecutivos, fija su retribución y aprueba las cuentas anuales. Los miembros del consejo de vigilancia tienen facultades de inspección y pueden solicitar todo tipo de información al consejo ejecutivo. En la práctica, los consejos de vigilancia tienen un amplio margen en la definición y ejercicio de sus funciones de supervisión, que se declinan en un papel de consejero a priori e inspector a posterior. El consejo de vigilancia puede adquirir así un papel fundamental en la toma de ciertas decisiones ejecutivas, codirigiendo la actividad ejecutiva⁶⁸. Por ejemplo, transacciones importantes para la estrategia a largo plazo, como fusiones, adquisiciones, desinversiones o decisiones de distribución de la inversión, refinanciación, diversificación de la producción, etc. pueden requerir de la aprobación previa del consejo de vigilancia, según establezcan los estatutos de la sociedad. En general, el consejo de vigilancia también participa activamente en las deliberaciones sobre asuntos organizativos, políticas de recursos humanos, relaciones laborales, participación financiera u otros temas centrales para los intereses de los trabajadores.

Alemania fue pionera en introducir este doble sistema de codecisión después de la Segunda Guerra Mundial. El clima político del momento era propicio: el empresariado alemán, perdedor de la guerra por sus vínculos con el nazismo, mantuvo perfil bajo y no se opuso a lo que se convirtió en caballo de batalla de los sindicatos alemanes: una legislación que reforzara los comités de empresa e introdujera un sistema de codecisión paritaria en los consejos de vigilancia de las empresas alemanas. La posición un tanto “agnóstica” de las autoridades militares británicas de ocupación en la Alemania del oeste fue decisivo: si la codecisión paritaria obligatoria tenía éxito y lograba reforzar el poder de los trabajadores en la empresa y en la economía, podría también contribuir a fragmentar y descentralizar la industria del Ruhr, y servir a los esfuerzos aliados por debilitar la industria armamentística alemana⁶⁹. En este

⁶⁸ Klaus J. Hopt (2016), “The German Law of and Experience with the Supervisory Board” (2016), 305/2016 ECGI Law Working Paper 2.

⁶⁹ Para una revisión exhaustiva sobre el surgimiento y desarrollo de la cogestión en Alemania y los debates sobre la democracia industrial, ver Müller-Jentsch, Walther (2016). “Formation, development and current state of industrial democracy in Germany”, *Transfer* 22(1), pp.45-62, y mismo autor (2008).

contexto, pudo aprobarse la primera ley de codecisión alemana de 1951 en los sectores del carbón, el acero y el metal.

Fiel al carácter juridificado y procedimental del sistema de relaciones laborales en Alemania, la codecisión se regula en la ley de sociedades de capital y principalmente en tres leyes laborales y en sus reglamentos respectivos⁷⁰. La llamada *Montan-Mitbestimmungsgesetz*⁷¹ (1951) se aplica a las grandes empresas del sector del carbón, acero y metal, con más de 1.000 trabajadores. Establece el único sistema de codecisión paritaria, es decir, permite a los representantes de los trabajadores ocupar la mitad de los asientos en un consejo de vigilancia con presidencia “neutral”, consensuada entre trabajadores y accionistas⁷². Los trabajadores podrían así en teoría vetar algunas decisiones. El poder de los trabajadores en el consejo de vigilancia incide así en el margen de maniobra del consejo ejecutivo. En particular, éste último tiene que incluir a un miembro del consejo ejecutivo encargado de las políticas de recursos humanos, negociación colectiva y salarios (*Arbeitsdirektor*), nombrado con el voto favorable de la mayoría de los representantes de los trabajadores del consejo de vigilancia y, en la práctica, a propuesta de los sindicatos, pues la alta sindicalización característica de estas empresas se traduce en comités de empresa muy sindicalizados. El sistema *Montan* fomenta sobre todo una práctica del consenso, pero las reestructuraciones del sector han abocado al sistema *Montan* a aplicarse a un pequeño grupo de empresas, en torno a la centena.

Otros dos sistemas de codecisión (o participación en las decisiones de gobierno empresarial), basados en leyes de 1976 y 2004, se aplican al conjunto de la economía, sin límite sectorial, aunque con requisitos en cuanto a la forma empresarial (principalmente sociedades de capital –anónimas y de responsabilidad limitada– y sus respectivos grupos –*Konzerne*). La *Mitbestimmungsgesetz* (ley de codecisión) de 1976 establece un sistema de codecisión “cuasi-paritaria” en las empresas y grupos de empresa a partir de 2.000 trabajadores. Esta ley permite a los trabajadores elegir a la mitad de los miembros del consejo de vigilancia, aunque un miembro elegido por los accionistas cuenta con el voto cualificado decisivo en caso de empate en la toma de decisiones⁷³. Generalmente, se intenta designar a ese miembro por consenso, pero la práctica consensual es ya más variada en este sistema que en el de *Montan*. El personal elige directamente a los representantes (o a través de sus delegados en empresas de más de 8.000 trabajadores) entre los propios trabajadores y representantes de los sindicatos y del personal directivo, que tienen asientos

“Industrial Democracy: Historical Development and Current Challenges”, *Management Revue* 19(4), pp. 260-273.

⁷⁰ Page, Rebecca (2011). “Co-determination in Germany – A Beginner’s Guide”, *Arbeitspapier* 33, Düsseldorf, Hans Böckler Stiftung.

⁷¹ *Montan* es el término por el que se conoce en alemán a las industrias extractivas y de procesamiento de recursos minerales y materiales pesados, es decir, minería, en particular del carbón, e industria del metal y el acero.

⁷² Los consejos de vigilancia pueden variar de 11 a 21 miembros en función del capital de la empresa.

⁷³ Los consejos de vigilancia en este caso pueden tener por ley de 12 a 20 miembros, dependiendo del número de empleados.

reservados en función del tamaño de la empresa (hasta tres en el caso de los sindicatos). El sistema se aplica a menos de 700 empresas en la actualidad⁷⁴.

Por último, la *Drittelbeteiligungsgesetz* (ley de participación a un tercio) de 2004 (heredera de una ley de 1952) permite a los trabajadores una participación a un tercio en los consejos de vigilancia de empresas de entre 500 y 1.999 trabajadores. Obviamente, en este caso la capacidad de influencia de los trabajadores en la toma de decisiones no proviene de su número de votos tanto como de su aportación a las deliberaciones del consejo y de un uso estratégico de la información relevante obtenida en su seno. Alrededor de 1,500 empresas estarían sometidas a esta obligación de participación a un tercio (Waddington y Conchon, 2016:229). Sin embargo, los sindicatos en este caso no tienen representación reservada como en el sistema paritario, lo que explica que las organizaciones sindicales tengan menor control sobre estas empresas y opten por una estrategia de lobby, para tratar cambios en la normativa mercantil que favorezca la capacidad de intervención de los representantes de los trabajadores, minoritarios, en los consejos de vigilancia. Entre otras cuestiones, los sindicatos reivindican que las empresas estén obligadas a establecer una lista mínima de decisiones que requieran el acuerdo explícito del consejo de vigilancia⁷⁵.

La dinámica de estos tres diferentes sistemas ha favorecido en Alemania una cultura y práctica de la cooperación en las relaciones laborales y en la economía. A nivel económico, múltiples estudios han mostrado cómo la codecisión, sin ser un factor determinante, tampoco ha obstaculizado la rentabilidad, innovación, productividad o sostenibilidad de las empresas alemanas⁷⁶. En cambio, sí ha podido contribuir a apaciguar las relaciones laborales, limitar la remuneración de la alta dirección y reorientar la estrategia empresarial hacia el largo plazo⁷⁷.

Si nos interesamos por la práctica democrática y la capacidad de influencia de los trabajadores en la empresa, la codecisión alemana ha dado frutos, sin duda. Su pieza angular es la coordinación entre los distintos niveles de representación en la empresa. Los derechos de información, consulta y codecisión pueden operar como “vasos comunicantes”, reforzándose entre sí. Aunque resulta difícil medir el grado de influencia de los representantes de los trabajadores, éstos inciden en las deliberaciones del consejo de vigilancia, favoreciendo el principio de prudencia y aportando al consejo la perspectiva de los trabajadores y el conocimiento de la organización humana y sus relaciones laborales. Al gozar de los mismos derechos que

⁷⁴ Hopt (2016), op.cit. (n14) p.8.

⁷⁵ Page (2011), op.cit. (n16) p.31.

⁷⁶ El informe de la segunda “Comisión Biedenkopf”, constituida en 2005 por el gobierno de Gerhard Schröder para recomendar adaptaciones de la legislación alemana sobre codecisión a las nuevas condiciones económicas y sociales, concluía en ese sentido. Ver Biedenkopf, Kurt et al. (2006). Kommission zur Modernisierung der deutschen Unternehmensmitbestimmung. Bericht der wissenschaftlichen Mitglieder der Kommission mit Stellungnahmen der Vertreter der Unternehmen und der Vertreter der Arbeitnehmer.

https://www.boeckler.de/pdf/mbf_biedenkopfkommission.pdf. p.14.

⁷⁷ Thannisch, Rainald (2011). «Reorienting management remuneration towards sustainability: lessons from Germany”, en Vitols, Sigurt, y Kluge, Norbert (ed.) *The Sustainable Company: a new approach to corporate governance*. Bruselas, ETUI, pp.127-143.

los accionistas (voto, información y retribución), así como de protección específica contra el despido o el trato discriminatorio, derechos de formación o crédito horario, la posición de los representantes en el consejo de vigilancia se ve reforzada. La presencia sindical no se reduce solo a los asientos reservados en las grandes empresas. La fundación sindical Hans Böckler, financiada en parte por las retribuciones de los representantes de los trabajadores en consejos de administración, ofrece un cierto apoyo, formación y asesoramiento a los representantes en consejos de vigilancia. Éstos, por otra parte, valoran la información de calidad recibida en el consejo de vigilancia, que les permite comprender globalmente la estrategia empresarial y orientar debates y prioridades de acción a otros niveles, incluso en la negociación colectiva. La codecisión hace emerger otros espacios de participación política e influencia en los márgenes del propio consejo de vigilancia. La dirección suele reunirse con los representantes de los trabajadores antes de las reuniones oficiales del consejo de vigilancia para consensuar posiciones y evitar conflictos en el seno del consejo de vigilancia. Este diálogo previo sin los representantes de los accionistas puede desembocar en acuerdos propios de la negociación colectiva⁷⁸. Por último, los sindicatos y órganos de representación de los trabajadores en la empresa tienen un papel central en la organización de las elecciones periódicas a representantes de los trabajadores en el consejo de vigilancia. Se favorece así una práctica de participación democrática de los trabajadores en la empresa, así como una mayor transparencia en el proceso de designación de representantes. Los elegidos adquieren una legitimidad política que favorece la rendición de cuentas durante y al final del mandato.

Sin embargo, la práctica de la institución plantea dilemas a la representación de los trabajadores y al sindicalismo. La articulación entre diferentes niveles de representación es clave para reforzar la posición de los trabajadores en la empresa, pero también para evitar la asimilación de sus representantes al resto de administradores del consejo, garantizando que sea una representación distintiva de los intereses de los trabajadores en el consejo. Cabe el riesgo de que la institución incorpore a una élite de trabajadores por sus conocimientos financieros, sus puestos directivos, o su experiencia y profesionalización sindical, lo que plantea un desafío para la democracia representativa en la empresa. Por otra parte, las obligaciones de confidencialidad pueden convertirse en un obstáculo real para la coordinación y comunicación fluida entre los trabajadores del consejo de vigilancia y otras instancias, concentrando excesivamente el poder en unos pocos representantes clave. Finalmente, con la representación en el consejo de vigilancia, los trabajadores u organizaciones sindicales no solo adquieren derechos, sino también corresponsabilidad en las decisiones y obligaciones propias de su función como miembros del consejo de vigilancia. La estrategia y práctica sindical tendrá que articular delicadamente las presiones corporativistas derivadas de la práctica de codecisión en la empresa con las funciones sindicales primordiales de igualación solidaria de condiciones en el mercado de trabajo a través de la negociación colectiva

⁷⁸ Nos basamos aquí en el análisis del material recabado para un estudio de ETUI aún no publicado sobre la práctica de la representación de los trabajadores europeizada en consejos de vigilancia de sociedades anónimas europeas, principalmente alemanas, para el que se entrevistó entre octubre de 2017 y mayo de 2018 a más de treinta representantes en consejos de vigilancia de diez sociedades anónimas europeas alemanas.

sectorial e intersectorial. Estos dilemas pueden encontrar soluciones diferentes. Por ejemplo, en Suecia, donde el papel de la negociación colectiva y de los delegados sindicales locales es central en el sistema de co-gestión sueco, la propia ley obliga a los representantes de los trabajadores a retirarse de las reuniones del consejo de administración cuando exista un conflicto entre el interés de la empresa y el interés de los sindicatos, en particular en contextos de conflicto industrial, huelga o negociación de acuerdos colectivos.

Por otro lado, la codecisión no ha permitido frenar la erosión del sistema de relaciones laborales en Alemania, como consecuencia de las transformaciones de la economía de mercado global (financiarización y liberalización) y la desintegración vertical del mercado laboral a través de subcontratación, descuelgues en la negociación colectiva, contratación atípica y otras prácticas⁷⁹. Aunque las normas reguladoras de la codecisión se mantengan formalmente intactas, las empresas pueden sortear su aplicación recurriendo a reestructuraciones, desinversiones o instrumentos mercantiles variados (por ejemplo, sociedades en comandita o fundaciones que operan como holdings), de forma que muchos centros de trabajo, empresas y trabajadores quedan desprovistos de codecisión y el alcance de la institución se aleja de los verdaderos espacios de poder del grupo mercantil⁸⁰. Es decir, estas transformaciones no solo afectan a la cobertura de la codecisión, sino también a su práctica, allí donde se mantiene formalmente establecida: la desintegración vertical disciplina a los comités de empresa y a los sindicatos.

Estos efectos sobre la codecisión se han amplificado en el ámbito del mercado único europeo. El uso por parte de empresas alemanas de mecanismos de derecho comunitario como la conversión en sociedad anónima, la fusión transfronteriza o la libertad de establecimiento, puede conllevar la elusión o falta de aplicación de las leyes alemanas de codecisión⁸¹. Por otro lado, los grupos multinacionales alemanes no abarcan en sus sistemas de codecisión a los trabajadores de filiales en otros países. Se amparan para ello en el principio de territorialidad, pero los efectos de esta limitación son considerables: por un lado, los trabajadores empleados fuera de Alemania no computan a efectos de los umbrales necesarios para establecer derechos de codecisión en Alemania, y, por otro lado, la exclusión de trabajadores de las filiales de los derechos de representación en el consejo de vigilancia de la matriz alemana

⁷⁹ Holst, Hajo (2014). “Commodifying institutions’: vertical disintegration and institutional change in German labour relations”. *Work, employment and society* vol-28(1), pp.3-20.

⁸⁰ Para análisis críticos de la erosión del sistema de relaciones laborales en Alemania, ver Brinkmann, Ulrich, y Nachtway, Oliver (2013). “Industrial Relations, Trade Unions and Social Conflict in German Capitalism”, *La Nouvelle Revue du Travail* 3, <https://journals.openedition.org/nrt/1382> ; Doellgast, V., and Greer, I. (2007). “Vertical disintegration and the disorganization of German industrial relations”. *British Journal of Industrial Relations* 45(1), pp. 55–76; Hassel, A. (1999). “The erosion of the German system of industrial relations”. *British Journal of Industrial Relations* 37(3), pp. 483–504.

⁸¹ En los casos de la Directiva de la Sociedad Europea (2001) o de fusiones transfronterizas (2005, actualmente reguladas por la Directiva 2017/1132 de derecho de sociedades), se adoptaron medidas para proteger derechos de participación pre-existentes en los consejos de administración o vigilancia. En no pocos casos, el paso a una sociedad europea supuso congelar la participación en un tercio, evitando el paso a una participación paritaria una vez alcanzado el umbral de 2000 trabajadores.

plantea cuestiones de legitimidad política importantes, como puso de manifiesto el caso C-566/15 *Konrad Erzberger vs TUI AG* ante el Tribunal de Justicia de la UE⁸².

Conclusiones: posibilidades y limitaciones a superar

Hemos presentado aquí dos propuestas institucionales de participación financiera y democracia industrial propias de la socialdemocracia sueca y alemana, explicando el contexto histórico en el que se adoptaron y las posibilidades que abren para los trabajadores y la democracia económica, pero también algunos límites en su realización.

La propuesta de los fondos de inversión plantea una estrategia de participación de los trabajadores en el capital. No parece aventurado concluir que, aunque nunca llegara a realizarse en la práctica, la propuesta de fondos de inversión de los asalariados sería muy útil, no solo para cambiar las formas de tomar decisiones en el ámbito de la producción gracias al fomento de la democracia económica, sino para favorecer la transición hacia otro sistema económico más compatible con las necesidades del género humano.

En cuanto a la cogestión, ejemplificada aquí por el modelo alemán de “codecesión”, hemos apuntado algunas de sus aportaciones y debilidades para democratizar la economía, siempre dentro de un sistema capitalista de libre mercado. Su potencial para generar otro sistema económico parece tanto más limitado, cuanto que el destino de la empresa queda en última instancia en manos de los accionistas, en la mayoría de los casos. Un sistema que garantizara a trabajadores como accionistas un 50% más uno de los votos sobre todas las decisiones relevantes del gobierno empresarial, asegurando además la total independencia y autonomía del banco de los trabajadores en esa toma de decisiones, podría tener más potencial de cambio sobre el modelo empresarial, siempre dentro del marco económico capitalista⁸³.

Asumiendo que las dos propuestas, en su versión más radical, podrían introducir cambios importantes en el modelo económico, cabe preguntarse si en el contexto actual se dan las condiciones políticas que permitan una correlación de fuerzas favorable a la adopción de planes de participación financiera con potencial similar al de los fondos de inversión colectivos de los asalariados⁸⁴ o al desarrollo de formas de

⁸² Puede encontrarse un análisis en profundidad de las implicaciones de este caso para los derechos de cogestión, la no discriminación y la libre circulación de trabajadores en la UE, en el contexto de movilidad corporativa transnacional, en Lafuente Hernández, S., y Rasnaca, Z. (próxima publicación). “Can workers’ rights ever catch up? The Erzberger case and EU cross-border reality”, *Industrial Law Journal*.

⁸³ En Ferreras, Isabelle (2017). *Firms as Political Entities. Saving Democracy through Economic Bicameralism*. Cambridge, Cambridge University Press, se propone este modelo más radical de codecesión a través de un sistema de “bicameralismo económico”, donde dos cámaras de representantes de los trabajadores y de los accionistas, independientes, pero forzadas a negociar entre sí, adoptarían por mayoría en cada una de ellas las decisiones clave del gobierno empresarial.

⁸⁴ El último congreso del Partido Laborista británico aprobó una propuesta, aparentemente inspirada en el Plan Meidner, para establecer fondos de inversión colectivos de los asalariados en empresas a partir de 250 trabajadores. Ver “Employees to be handed stake in firms under Labour plan”, *The Guardian*,

codecisión susceptibles de cumplir efectivamente con objetivos exigentes de democratización y control del poder económico. Un debate profundo, informado y constructivo alrededor de estas alternativas, y la creación de alianzas políticas y sociales que las respalden, serán sin duda necesarios para impulsar estas medidas de democratización económica.

ANEXO

MANIFIESTO POR LA DEMOCRACIA ECONÓMICA

Un grupo de personas, sociólogas, economistas, juristas, antropólogas, sindicalistas y miembros activos de la economía social, hemos decidido impulsar una **Plataforma por la Democracia Económica** que se aglutina en torno a un conjunto de puntos que deseamos hacer públicos como expresión de pronunciamiento fundacional.

1. Asumimos que hablar hoy de democracia económica supone adentrarse en un terreno sobre el que se ha producido una pérdida casi absoluta de referencias comparada con épocas pasadas. Términos como autogestión, cogestión o participación del trabajo en las empresas, que en los 70 significaban para sindicatos, organizaciones sociales y partidos progresistas un intento serio de superar la democracia formal y avanzar en la igualdad real de las personas, están hoy rodeados de un silencio ensordecedor, caídos en el profundo olvido.
2. Somos conscientes de que la globalización y el desarrollo de cadenas globales de generación de valor añaden una dificultad evidente a una batalla que, en su momento, estuvo situada en el marco político del Estado nación. O que la externalización productiva convierte a los trabajadores en colaboradores externos precarizados, desconectados entre sí y sin ninguna cobertura legal laboral. Son evidencias que demuestran que la complejidad aumenta, aunque en ningún caso pueda servir de justificación al retroceso democrático.
3. Y sin embargo, los hechos son testarudos. El debilitamiento de los sindicatos en los países centrales, el predominio absoluto de los principios neoliberales en la academia, la utilización de las crisis como excusa para la disciplina social, el debilitamiento de lo público... son el contrapunto a la hegemonía absoluta de las grandes corporaciones, regidas por un nuevo paradigma: ya no se interesan por la creación de beneficios económicos a largo plazo, sino por la maximización inmediata de su cotización bursátil.
4. Desde hace décadas, las fuerzas democráticas interesadas en la democratización social están a la defensiva. La defensa de los derechos conquistados en las batallas del siglo pasado (negociación colectiva, derechos laborales, sanidad, pensiones...) alimenta las principales consignas utilizadas en las batallas del presente. Aunque estas actitudes defensivas tienen causas objetivas (la globalización o el cambio tecnológico, entre ellas) afirmamos que también son imputables a la debilidad de los sujetos sociales, que no han alumbrado una batería de derechos colectivos y de argumentos económicos consistentes que dibujen, como futuro deseado, un horizonte de democracia económica para la humanidad.

5. No hay tampoco progresos democráticos en la gestión de empresas públicas que, previamente, ha sido convenientemente “domesticadas”. El espacio público se muestra incapaz para imponer sus principios en los programas de colaboración público-privada y pasa a ser el territorio preferido de saqueo de las élites extractivas. Ni siquiera en estos espacios conectados al interés general hay avances en los que los colectivos interesados, principalmente trabajadores y trabajadoras, pero no solo, hayan construido un discurso de gestión compartida basada en la lógica del bien común.
6. Se acepta de manera retórica la importancia de la economía social o la participación del trabajo en las empresas como supuesto reflejo de la importancia del “capital humano”, se asume como deseable aumentar el peso del cooperativismo como instrumento defensivo o se airea el discurso de la responsabilidad empresarial... pero en todos los casos como soluciones subalternas, como guindas superfluas o como espacios marginales conectados a planteamientos éticos.
7. En ningún otro terreno el fervor apostólico liberal ha calado tanto. Se trata de una auténtica derrota ideológica que busca instalar en la sociedad un estado de apatía que interiorice como verdades universales las ventajas económicas de la verticalidad jerárquica, su eficiencia natural, certezas que contrastan con la supuesta ausencia de voluntad participativa de las mayorías o la incapacidad para ponerse de acuerdo entre colectivos diversos y/o dispersos... en el que pareciera que no hay casos de éxito que puedan servir como paradigmas alternativos.
8. Pareciera que el concepto de democracia económica haya quedado ubicado en el pasado y navegara descolgado de cualquier idea de modernidad. O que, en contra de todas las evidencias, los cambios tecnológicos no favorecieran el desempeño horizontal y la gestión participativa. O que nociones como la “economía colaborativa”, lejos de representar una posibilidad universal real de lo digital, hayan nacido precisamente para camuflar la lógica mercantil y evitar el debate profundo sobre las aportaciones que ofrece la tecnología en construir modelos alternativos eficientes.
9. La realidad es que el neoliberalismo está agotando su modelo seductor y navega hacia formas autoritarias de dominio. El que los países anglosajones, impulsores de la globalización marcada por el Consenso de Washington, estén hoy perdidos en el retraimiento más provinciano es muy elocuente. Significa que es el momento de recuperar iniciativas dispersas y dotarlas de un cuerpo coherente que redefina y actualice la agenda de la democracia económica.
10. A pesar de las muchas dificultades, la sociedad ha sido capaz de destilar, en países de todo el mundo, experiencias quizás aisladas, discursos quizás parciales, soluciones quizás desconexas, que avanzan, a veces de forma invisible, en muchos frentes. Desde el comercio justo al crédito social, de la defensa de bienes comunes a la economía solidaria o la economía feminista, muchas energías se

han volcado en construir nuevos paradigmas. Se trata de visibilizar esos esfuerzos y darles coherencia, de romper aislamientos desde la comprensión del conjunto, de revitalizar y recuperar un sentido de unidad que conduzca a las nuevas señas de identidad de la democratización económica.

11. Supone asumir nuevos retos: sistematizar la complejidad de experiencias que escalan desde lo más abajo, desde lo individual marginado, a lo común próximo y reconocible o, desde ahí, a lo público universal, sentido como lejano; fabricar pasarelas entre lo cooperativo tradicional y lo colaborativo digital, entre los paradigmas de la gran corporación y las soluciones institucionales que faciliten la defensa de autónomos/as y microempresas, e insertar esas soluciones en el marco que ofrece el artículo 129.2 de la Constitución, que ordena a los poderes públicos establecer “los medios que faciliten el acceso de los trabajadores a la propiedad de los medios de producción”.
12. Implica también desarrollar los argumentos y popularizar los casos de éxito que demuestren que es posible, viable y mejor una organización basada en unidades productivas más democráticas; que la innovación, incluida la disruptiva, es un valor colectivo que requiere participación y un clima laboral que revalorice el trabajo; que el monopolio de poder de los grandes accionistas y de los primeros ejecutivos en las grandes compañías es fuente de destrucción de valor a largo plazo; que la experiencia del Estado de Bienestar y las políticas de inclusión muestran que los fundamentos más justos y éticos están también asistidos por la razón económica.
13. Impulsar la democracia económica significa demandar y extender la cultura de la participación en la gestión de todo tipo de empresas. Ese propósito converge con los principios del cooperativismo y de la economía social y solidaria, pero no puede limitarse a esos ámbitos. Debe extenderse a las empresas convencionales, y en particular a la gran empresa, donde la participación de los múltiples agentes que contribuyen a la generación de valor de manera colectiva debe encontrar representación en los equilibrios de poder. En ellas también, la participación tiene sentido no solo por razones morales o distributivas, sino por la pura sostenibilidad económica.

Creemos que es el momento de apoyar y coordinar todo tipo de iniciativas para que la democratización económica forme parte de la agenda política. Como grupo, hemos ayudado a impulsar, en mayo pasado, *Trazando una nueva senda para Europa*, un llamamiento europeo por la participación de los trabajadores en las empresas que ha conseguido importantes apoyos de personas de referencia en toda Europa.

(https://www.eldiario.es/tribunaabierta/Trazando-nueva-senda-Europa_6_769283085.html)

Hoy te invitamos a adherirte a este manifiesto que pone las bases de una Plataforma que busca dibujar un perímetro en el que quepan los diferentes sujetos, movimientos y caminos que comparten los objetivos últimos de la democracia económica.

- **Gael Carrero Gros**, Investigadora del Departamento de Antropología de la UAM.
- **Carmen Castro García**, Economista. Investigadora en políticas género-transformativas. Promotora de SinGENERODEDUDAS.
- **Marcos de Castro Sanz**, ex Presidente de Cepes.
- **Bruno Estrada López**, economista, adjunto al SG. de CCOO. Director del Área de Democracia Económica y Desarrollo Productivo de la Fundación 1º de Mayo.
- **Félix García Moriyón**, Profesor honorario. UAM.
- **José Carlos González**, sindicalista de CCOO.
- **Sara Lafuente Hernández**, Investigadora en el Instituto Sindical Europeo (ETUI).
- **Amparo Merino de Diego**, Universidad Pontificia de Comillas.
- **José Ángel Moreno Izquierdo**, Vicepresidente Economistas Sin Fronteras.
- **Ignacio Muro Benayas**, Vocal de Economistas Frente a la Crisis. Profesor honorario UC3M, Carlos III de Madrid.
- **Mario del Rosal Crespo**, Profesor de economía de la UCM.
- **Fernando Sabín Galán**, Sociólogo y cooperativista.
- **Sandra Salsón Martín**, Psicóloga, cooperativista, presidenta de REAS Madrid e integrante del Consejo Confederal de REAS red de redes.