

Trabajo Fin de Grado

**Las empresas de economía social: Cooperativas y Sociedades
Laborales**

Autor

José María Puente Naudín

Directora

Begoña Gutiérrez Nieto

Facultad de Economía y Empresa. Universidad de Zaragoza
Año 2014

AUTOR: José María Puente Naudín

DIRECTORA: Begoña Gutiérrez Nieto

TÍTULO: “Las empresas de Economía Social: Cooperativas y Sociedades Laborales”

TITULACIÓN: Grado en Finanzas y Contabilidad

MODALIDAD: Trabajo Fin de Grado

RESUMEN

La Economía Social continúa siendo una gran desconocida para muchos ciudadanos, pese al gran valor tanto cuantitativo como cualitativo que aporta al conjunto de la economía. Aunque su origen se produjo a mediados del siglo XIX con el nacimiento de las primeras cooperativas, es probablemente en el actual siglo XXI donde ha ido adquiriendo más fuerza. Año tras año ha ido ganando terreno al sector público y al sector privado (la Economía Social es considerada como el 3er Sector de la economía), y día a día supone un mayor porcentaje del P.I.B. en los países más desarrollados.

Este Trabajo Fin de Grado pretende ser, dentro de sus limitaciones, una introducción a esta Economía Social, dándola a conocer en sus aspectos más generales pero profundizando y analizando a las empresas sociales que en España convierten al trabajador en empresario: las cooperativas y las sociedades laborales. Como complemento, se analiza el fracaso de la cooperativa Fagor Electrodomésticos encuadrada en uno de los mayores grupos cooperativos mundiales: la Corporación Mondragón. Este fracaso no eclipsa la reconocida labor de las cooperativas, que están consiguiendo superar este periodo de crisis 2008-2014 con escasas pérdidas de empleo, incluso creciendo en ciertos sectores, lo que desgraciadamente no ha ocurrido con la empresa privada. Todos estos puntos están presentes en este Trabajo Fin de Grado.

ABSTRACT

Social Economy has been a big unknown in spite of the fact that it adds a big quantitative and qualitative value to Economy set. Although its origin was in the middle of the 19th century when the firsts cooperatives companies were created, it get strong in the current century. Step by step, it has growing more than public sector and private sector (Social Economy is considered the third Economy sector), and every day it raises the percentage of the GDP in the developed countries.

This final Project work wants to be a little introduction about this Social Economy, speaking about its more general aspects but analyzing Social Companies that convert the worker to business owner: cooperative companies and laboral societies. In addition, this work analyzes the fail of the cooperative Fagor Electrodomésticos, which belongs to Corporación Mondragón (one of the biggest cooperative group in the world). Despite this fail cooperative work is grateful. They are getting to survive to the current crisis with a few employment losses and growing in certain areas. This success is not present in the private companies.

ÍNDICE

ÍNDICE.....	4
CAPÍTULO 1: INTRODUCCIÓN	6
CAPÍTULO 2. OBJETIVOS	7
CAPÍTULO 3. DEFINICIÓN Y ELEMENTOS DE LA ECONOMÍA SOCIAL	9
3.1. DIFERENCIA ENTRE “ECONOMÍA SOCIAL DE MERCADO” Y “ECONOMÍA SOCIAL”	9
3.2. LA CONTROVERSIA ENTRE 3 ^{ER} SECTOR Y ECONOMÍA SOCIAL	10
3.3. LA LEY 5/2011 DE ECONOMÍA SOCIAL Y LAS ORGANIZACIONES QUE LA COMPONENTEN	11
3.4. OTROS ELEMENTOS PERTENECIENTES A LA ECONOMÍA SOCIAL	15
CAPÍTULO 4. LA ECONOMIA SOCIAL EN EL ENTORNO ACTUAL.....	18
4.1. LA ECONOMÍA SOCIAL EN LA UE.....	18
4.2. LA ECONOMÍA SOCIAL Y LA POLÍTICA ACTUAL EN NUESTRO PAÍS.....	22
4.3. LAS CIFRAS QUE AVALAN A LA ECONOMÍA SOCIAL EN ESPAÑA	28
CAPÍTULO 5. UN CASO PARTICULAR: LA CORPORACIÓN MONDRAGÓN Y FAGOR.....	33
5.1. BREVE PRESENTACIÓN DE LA CORPORACIÓN MONDRAGÓN	33
5.2. ASÍ FUNCIONA EL GRUPO MONDRAGÓN	34
5.3. EL FRACASO DE FAGOR ELECTRODOMÉSTICOS	36
5.3.1. Historia y resultados del Fagor Electrodomésticos hasta su crisis	36
5.3.2. El porqué del fracaso de Fagor.....	40
5.3.3. La desaparición en 2013 de Fagor Electrodomésticos	41
5.3.4. La crisis de Fagor y sus consecuencias en 2014.....	43
CAPÍTULO 6. CONCLUSIONES	47
CAPÍTULO 7. BIBLIOGRAFÍA	51
ANEXO 1. COMPARATIVA ENTRE COOPERATIVAS Y SOCIEDADES LABORALES.....	58
A.1. BREVE RESEÑA HISTÓRICA	58
A.2. COMPARATIVA GENERAL	59
A.3.1. Régimen fiscal de Cooperativas	63
A.3.2. Régimen fiscal de las Sociedades Laborales	64
A.4. AMPLIACIONES Y CONCLUSIONES SOBRE LA COMPARATIVA.....	65

A.4.1. Aplicación de Normativa Estatal o específica a las Cooperativas de las diversas Comunidades Autónomas (CCAA) españolas.	65
A.4.2. Resumen conclusiones	66

CAPÍTULO 1: INTRODUCCIÓN

Es para mí un importante reto comenzar este Trabajo Fin de Grado (TFG). En primer lugar porque he partido de un conocimiento absolutamente primario del tema. En segundo lugar por la forma en que he llegado a este nivel o escalafón de estudios, retomándolos tras una larga etapa de mi vida en la que apenas mis actividades profesionales han tenido que ver con la administración y financiación de empresas.

No cabe la menor duda de que el tema de este TFG es realmente apasionante a la vez que complicado. La Economía Social (por simplificar aparecerá en el texto como EcS) tiene una gran cantidad de definiciones, una gran cantidad de datos necesarios para comprobar su evolución, una historia compleja. Exponer un TFG con multitud de reseñas, con definiciones confusas puede resultar tedioso para el lector. Por ello me he propuesto buscar la sencillez, huir siempre que pueda de tecnicismos sin olvidar que lo que estoy elaborando es un trabajo que es el colofón a un Grado Universitario. Puede ser que mi experiencia en otros ámbitos me lleve a aportar a este trabajo una visión más simple, una visión más de “persona de la calle” que la que se puede aportar desde un punto de vista más científico. Y esa es mi idea, tratar de dar a este TFG ese toque personal pero objetivo de lo que la “gente de a pie” como yo puede llegar a comprender. Este objetivo incluye, por tanto, la esperanza de que todo lo que exponga en este documento sea fácilmente entendible por cualquiera, incluso por personas que desconozcan el interesante mundo de las empresas de EcS.

En un principio, antes de empezar a obtener información, era consciente de la existencia de estas empresas de EcS, sabía de una forma muy básica lo que era una cooperativa, sabía que existían varios tipos, me sonaban todos, pero realmente no era consciente de la importancia que tenían, no ya como alternativa a las empresas tradicionales, sino como protagonista importante desde hace muchas décadas en las relaciones capital-trabajo.

Quizás este es el principal escollo al que se enfrentan estas empresas sociales: el desconocimiento que a nivel general tenemos de ellas. Y es cierto que en su larga historia también han tenido fracasos, pero sin duda las empresas de EcS y en particular las cooperativas, suponen una “bocanada de aire fresco” en las relaciones empresa-trabajador.

CAPÍTULO 2. OBJETIVOS

Sería absurdo negar que mi objetivo, como el de todos los estudiantes que se enfrentan al último escalón que les separa de la condición de graduado universitario, es convencer al Tribunal con mi trabajo. Pero necesito estar bien conmigo mismo y desde el primer momento he pensado que este TFG debe ser “la guinda” a mi renovada trayectoria estudiantil y es mi obligación intentar exprimir mi capacidad de trabajo para conseguir hacer un TFG ameno, conseguir poder aportar una información básica de lo que son las empresas de EcS sin que el lector se canse, llegar a conseguir la lectura que a mí personalmente me hubiera gustado encontrar cuando empecé a buscar información para la ejecución de este TFG.

Centrándome en la propia esencia de este TFG, el objetivo fundamental del mismo es dar una visión actual y clara del mundo de las empresas sociales, en especial de las cooperativas.

Para conseguir este objetivo principal considero necesario previamente cumplir una serie de sub-objetivos que coinciden con los diversos apartados del propio TFG:

- Dar a conocer la esencia de los diversos términos con los que se relaciona a la EcS, enumerando al mismo tiempo todos los elementos que la componen o que tienen relación con ella. Esto se analizará en el capítulo 3: “Definición y elementos de la EcS”.
- Valorar la EcS en esta década de crisis que nos ha tocado vivir, dando una visión personal, pero intentando al mismo tiempo huir de ideas preconcebidas y siendo respetuoso con la forma de pensar de los demás. Esto se analizará en el capítulo 4: “Las empresas de la Economía Social en el entorno actual”.
- Exponer y razonar el fracaso de Fagor Electrodomésticos, empresa ligada a uno de los mayores grupos cooperativos mundiales: La Corporación Mondragón. Esto se analizará en el capítulo 5: “Un caso particular: Fagor y la Corporación Mondragón”.
- Explicar las particularidades de las empresas sociales que mayor peso tienen en la economía de nuestro país: Cooperativas y Sociedades Laborales, que suponen la participación directa de los trabajadores en

el capital de sus empresas. Para exponer este tema incorporo un anexo al final del TFG en el que se detallan las diferencias más importantes entre los dos tipos de sociedades.

Entiendo que cumplir todos estos objetivos no va a ser fácil. Pero, afortunadamente, uno de mis puntos fuertes es mi capacidad de trabajo y la ilusión que tengo por hacerlo bien. Espero estar a la altura que la importancia de la EcS se merece.

CAPÍTULO 3. DEFINICIÓN Y ELEMENTOS DE LA ECONOMÍA SOCIAL

Comencemos con una primera mirada a la historia. La Asociación Empresarial de Cooperativas y Sociedades Laborales de Cantabria AECOSAL comenta en la guía que aparece en su página web: *La expresión economía social fue empleada por primera vez por el economista francés Charles Dunoyer, que en 1830 publicó su obra “Nuevo tratado de economía social”. Ya en el siglo XX Edgar Milhaud, un profesor universitario francés, sería uno de los grandes impulsores de la economía social, al conseguir reunir a diferentes agentes sociales, sindicales, cooperativistas, estudiosos y personas con inquietudes sociales y políticas que se interesaron por un modelo de economía diferente a la predominante, en la que el bienestar de los socios prevaleciera sobre el capital.*

Pero para los que empezamos a sumergirnos en el conocimiento de la EcS resulta ciertamente complicado situarnos y comprender todos los términos y títulos que la definen: “economía social”, “economía solidaria”, “tercer sector”, “economía social de mercado”, “sector no lucrativo” y algún término más que me dejo en el tintero. Y además, hay otra peculiaridad: algunos de estos conceptos han ido evolucionando con el paso del tiempo.

Es por ello que, en mi afán por clarificar y situar a todos en la EcS en un entorno actual, voy a tratar de diferenciar los términos más importantes teniendo en cuenta que no hay definiciones estándar para todo el conjunto de los países.

3.1. DIFERENCIA ENTRE “ECONOMÍA SOCIAL DE MERCADO” Y “ECONOMÍA SOCIAL”

Seguro que todos hemos oído hablar de la “Economía Social de Mercado” (Ver Sols, Florensa y Camprodón, 2009) y la hemos asociado directamente con “Economía Social”. Creo que hay que distinguir bien el significado de ambas acepciones que realmente no tienen nada que ver una con otra. La Economía Social de Mercado se asocia y asimila a lo que podríamos denominar “Estado del Bienestar” que consiste, de una manera muy concisa, en la intervención del Estado en la economía corrigiendo los defectos del mercado para evitar el aumento de la desigualdad social. A diferencia de ésta, la “Economía Social”, como veremos más adelante, se identifica básicamente con la parte de la Economía que busca más que el

beneficio monetario el beneficio social. Así pues por un lado estamos hablando de una forma de política macroeconómica (Economía Social de Mercado) y por otro de una parte de la economía (Economía Social). No quiero extenderme, pero si es interesante detallar un poco la historia de esta Economía Social de Mercado que desde hace décadas vienen haciendo con mayor o menor intensidad los países más desarrollados. Tiene dos orígenes:

- ✓ Origen americano: en 1930, tras la crisis de 1929, siguiendo los consejos de John Maynard Keynes, EEUU decide que a corto plazo el Estado debe actuar corrigiendo los defectos de la economía capitalista de mercado que había provocado la crisis.
- ✓ Origen alemán: en 1945, tras el fin de la 2ª Guerra Mundial, los alemanes deciden combinar una política de mercado con la intervención del Estado, pero en un sentido no cortoplacista sino convencidos que es la única política viable a medio y largo plazo.

Prácticamente podemos asegurar que ha sido la política seguida por los países capitalistas desde entonces. En algunos países ha habido altibajos. Es un hecho que a principios de los años 80, Margaret Thatcher y Ronald Reagan, entre otros, quisieron debilitarla con el llamado “Neoliberalismo” (rebajar la contribución del Estado dejando más libertad a los mercados y facilitando una mayor desigualdad social).

3.2. LA CONTROVERSIA ENTRE 3^{ER} SECTOR Y ECONOMÍA SOCIAL

Nuestra Ley 5/2011 de EcS, que intentaré detallar en el siguiente punto, supone la transcripción de uno de los 2 enfoques más importantes en cuanto a la consideración y delimitación de lo que es la EcS y sus componentes. Voy a intentar aclarar esto de una forma simple, aunque la realidad histórica ha demostrado y sigue demostrando que la controversia sigue y es mucho más compleja.

Hay tres sectores dentro de la economía:

1^{er} Sector: es el que se refiere a la Economía Pública.

2º Sector: es el que se refiere a la Economía capitalista tradicional.

3^{er} Sector: es el que se refiere a la Economía Social.

Existe divergencia de opiniones entre los 2 enfoques que, seguidamente, voy a mencionar sobre los componentes de este 3er Sector (Ver Chaves y Monzón, 2001), en especial del sector no lucrativo (lo que de acuerdo con la Ley 5/2011 podemos considerar a Fundaciones, Mutualidades y Asociaciones).

- ✓ El enfoque anglosajón, el llamado “Non profit organization” (NPO) es el que crea mayor controversia al considerar que solo pertenecen a la EcS las empresas que no distribuyen beneficios (PNDB), el resto de empresas que actúan guiadas por algún fin social pero distribuyen beneficios deben ser consideradas dentro de los dos primeros sectores. Este sería el caso, por ejemplo, de las cooperativas.
- ✓ El enfoque europeo, de raíz francófona, considera como EcS a todas las entidades sociales, procedan o no al reparto de beneficios.

Como fácilmente vamos a poder comprobar en el siguiente punto, nuestra Ley de EcS sigue el enfoque europeo, considerándolo como una de las bases legales de la propia Ley.

3.3. LA LEY 5/2011 DE ECONOMÍA SOCIAL Y LAS ORGANIZACIONES QUE LA COMPONEN

Es una evidencia que la Ley 5/2011, 29 de marzo, de EcS promulgada en nuestro país es un referente legislativo a nivel europeo, ya que fue una ley pionera en dicho ámbito (ver “prólogo” de la ley en CEPES). Su objeto es establecer un marco jurídico común para el conjunto de entidades que integran la EcS. En su artículo 2, define a la EcS como:

El conjunto de las actividades económicas y empresariales, que en el ámbito privado llevan a cabo aquellas entidades que, persiguen bien el interés colectivo de sus integrantes, bien el interés económico o social, o ambos, de conformidad con los siguientes principios:

- *Primacía de las personas y del fin social sobre el capital.*
- *Aplicación de los resultados obtenidos de la actividad económica en función del trabajo aportado.*
- *Promoción de la solidaridad interna y con la sociedad.*
- *Independencia con respecto a los poderes públicos.*

Una vez definida la EcS, es interesante saber cuáles son las empresas que, en general, son consideradas como “empresas de EcS”.

COINTEGRA (2012), organización especializada en asesoramiento sobre Responsabilidad Social Corporativa, estrechamente relacionada con la Confederación Empresarial Española de la Economía Social (CEPES) afirma que:

Forman parte de la economía social las cooperativas, las mutualidades, las fundaciones y las asociaciones que lleven a cabo actividad económica, las sociedades laborales, las empresas de inserción, los centros especiales de empleo, las cofradías de pescadores, las sociedades agrarias de transformación y aquellas entidades singulares creadas por normas específicas que se rijan por los principios orientadores de la economía social.

Una vez efectuado este primer acercamiento a los términos de la EcS, las organizaciones incluidas según nuestra Ley 5/2011 son las siguientes:

- **Cooperativas:** son organizaciones basadas en una estructura y funcionamiento democráticos. Su actividad se desarrolla atendiendo a los principios cooperativos: la adhesión voluntaria y abierta de los socios, la gestión democrática, la participación económica de los socios, la educación, formación e información y el interés por la comunidad. Existe una gran variedad de cooperativas (ver Cuadro A.2 del Anexo este TFG). En 2013 el mayor grupo cooperativo español en facturación fue el “Grupo Cooperativo Cajamar” de Almería (42.104.000.000 €), dedicada al sector financiero. En cuanto a nº de empleados fue la “Corporación Mondragón (80.231 trabajadores).
- **Sociedades Laborales:** creadas con el objetivo de promover o mantener empleo estable para sus socios, y en las que la mayoría del capital social es propiedad de los trabajadores, que controlan los órganos directivos de la empresa, organizada de forma auto-gestionada. Estas empresas adoptan la forma de sociedades anónimas o de responsabilidad limitada en las que el capital social de los trabajadores está repartido de forma igualitaria entre los mismos. El hecho de que los trabajadores sean socios, favorece la automotivación a la hora de afrontar los proyectos. Las sociedades laborales han mostrado un alto potencial de generación de empresas. En 2013 la Sociedad Laboral más importante en volumen de facturación fue “Larcovi SAL” de Madrid (88.760.000 €), dedicada

a estudios e informes diversos, y en nº de empleados fue “Transportes Urbanos y Servicios Generales SAL” de Barcelona (790 trabajadores).

- **Mutuas y Mutualidades:** son entidades sin ánimo de lucro constituidas bajo los principios de la solidaridad y la ayuda mutua en las que unas personas se unen voluntariamente para tener acceso a unos servicios. Los socios, llamados mutualistas, contribuyen a la financiación de la institución con una cuota social. Con el capital acumulado a través de las cuotas sociales de los mutualistas, la institución brinda sus servicios a aquellos socios que los necesitan. En 2013 la Mutualidad con mayor patrimonio fue Lagun Aro EPSV de Guipuzcoa (5.205.262.000 €).
- **Centros Especiales de Empleo (CEE):** son empresas que compatibilizan la viabilidad económica y su participación en el mercado con su compromiso social hacia colectivos con menores oportunidades en el mercado de trabajo. Su plantilla está constituida principalmente por personas con discapacidad (cuyo porcentaje no puede ser inferior al 70% del total de trabajadores). Desarrollan una capacidad productiva y competitiva que les permite introducir sus productos en el mercado. El centro especial de empleo más importante español por número de empleados y facturación fue en 2013 Fundosa Lavanderías Industriales S.A. (FLISA). Este CEE, de ámbito nacional, se dedica a la lavandería industrial, tiene una plantilla de 1685 trabajadores y un volumen de facturación de 60 millones de €
- **Empresas de Inserción:** Se definen como “estructuras de aprendizaje, en forma mercantil, cuya finalidad es proporcionar el acceso al empleo de colectivos desfavorecidos, mediante el desarrollo de una actividad productiva, para lo cual, se diseña un proceso de inserción, estableciéndose durante el mismo una relación laboral convencional”. Su plantilla debe tener un porcentaje de trabajadores en inserción, que variará según lo que se determine en cada Comunidad Autónoma. En 2013 la Empresa de Inserción a nivel nacional con mayor facturación (4.130.000 €) y número de trabajadores (188 personas ocupadas) fue “Garbet Neteja I Manteniment Integral Sccl Ei”, dedicada al sector de limpieza, mantenimiento y lavandería. Su sede está en Gerona.
- **Cofradías de Pescadores:** Son corporaciones de derecho público sectoriales, sin ánimo de lucro, representativas de intereses económicos de armadores de buques

de pesca y de trabajadores del sector extractivo, que actúan como órganos de consulta y colaboración de las administraciones competentes en materia de pesca marítima y de ordenación del sector pesquero, cuya gestión se desarrolla con el fin de satisfacer las necesidades e intereses de sus socios, con el compromiso de contribuir al desarrollo local, la cohesión social y la sostenibilidad. La Cofradía de Pescadores de Cataluña fue en 2013 la más importante con una facturación de 108.820.000 €

- **Asociaciones:** su función principal es prestar servicios allí donde el sector lucrativo falla en su provisión, que además suele coincidir con aquellos sectores en los que se satisfacen derechos fundamentales, sobre todo en su acceso a colectivos especialmente vulnerables. Son también señas de identidad la capacidad de innovación para satisfacer los problemas que surgen en la sociedad, y el apoyo a los cambios sociales, legales, administrativos, o de otro tipo, siempre en defensa de los derechos y las libertades de las personas. El ejemplo más representativo es la Cruz Roja, con un importe neto de la cifra de negocio en 2013 de 341.833.000 € y un beneficio neto de 20.926.000 de €
- **Fundaciones:** son organizaciones constituidas sin fin de lucro que, por voluntad de sus creadores, tienen afectado su patrimonio de modo duradero a la realización de un fin de interés general. Las fundaciones de EcS deben cumplir taxativamente los principios de la EcS citados. Ejemplos de fundaciones: Fundación ONCE, Fundación Vodafone, Fundación del B. Santander, Fundación La Caixa, Fundación BBVA, etc. En concreto el importe neto de la cifra de negocios de la Fundación ONCE en 2013 fue de 281.643.392 € y su beneficio neto de 368.352 €
- **Sociedades Agrarias de Transformación (SAT):** son sociedades civiles de finalidad económico-social en orden a la producción, transformación y comercialización de productos agrícolas, ganaderos, forestales, la realización de mejoras en el medio rural, promoción y desarrollo agrario y la prestación de servicios comunes que sirvan a aquella finalidad. La SAT con mayor facturación (129.340.000 €) y nº de trabajadores (301) en 2013 ha sido “SAT Arco Iris” de Teruel dedicada al sector agroalimentario¹.

¹ Todos los datos de ranking de empresas están extraídos de CEPES (Confederación Empresarial Española de la Economía Social).

3.4. OTROS ELEMENTOS PERTENECIENTES A LA ECONOMÍA SOCIAL

Además de las Organizaciones incluidas en nuestra Ley, existen una serie de elementos importantes que complementan y apoyan a la EcS. Creo que es importante citarlos y hacer una pequeña exposición de los mismos.

- **La Banca ética.** Es una alternativa a la Banca tradicional. Son entidades financieras con unos principios fundamentalmente sociales y solidarios. Funcionan como cualquier banco normal, pero financian solamente proyectos sociales, medioambientales y culturales. Remuneran los depósitos de sus clientes con un interés ligeramente inferior a la banca tradicional, pero éstos tienen la seguridad de que se reinvertirán en proyectos éticos con un riesgo asumible. Para conocer mejor la Banca ética recomiendo la lectura del libro “La banca que necesitamos” (Sanchis, 2013). Igualmente es muy interesante el Trabajo Fin de Grado “Una posibilidad de cambio económico. El papel de la Ética en la Economía” (Gil Moral, 2014).
- **La economía del bien común (EBC).** Supone un proyecto de cambio que busca, ante todo, que las empresas se impliquen en la implantación de una economía sostenible y alternativa. La EBC propugna algo similar a una auditoría: La matriz del Bien Común. Esta matriz asigna puntuaciones correspondientes a la interacción de, por un lado, los factores relacionados con valores constituciones (dignidad humana, solidaridad, sostenibilidad ecológica, justicia social y participación democrática y transparencia) y, por el otro, los grupos de contacto o “stakeholders” (proveedores, empleados, financiadores, clientes, propietarios) así como los criterios negativos, que restan puntos, permitiendo obtener la puntuación final (entre 0 y 1.000) de cada empresa, ayuntamiento, universidad, etc., de forma no solo cuantitativa, sino también cualitativa. En definitiva, los productos de cada empresa son valorados y tendrán un color en su código de barras que servirá para que el consumidor conozca el grado de compromiso social de su fabricante, y de esta manera pueda decidir su consumo. Resumiendo, aunque la EBC pueda parecer una utopía, su reconocimiento a nivel general supondría un cambio en la forma de actuar de todas las empresas, modificando la estructura de poder en la economía, que podría pasar al ciudadano (Ver Felber, 2012).

- **El crowdfunding.** El crowdfunding supone una alternativa de financiación para emprendedores o para apoyar determinadas iniciativas. Se basa en la aportación económica de personas que se convierten en “mecenas” cuyo fin está relacionado con su interés personal por el propio proyecto, pues su recompensa no se basa en criterios lucrativos o especulativos. El crowdfunding se realiza fundamentalmente a través de plataformas webs. Básicamente el proceso es el siguiente: el proyecto es expuesto en la plataforma incluyendo la cantidad de dinero que tiene como objetivo y las diversas aportaciones que el mecenas puede aportar con sus respectivas recompensas. Se establece un periodo máximo de duración, transcurrido el cual si no se ha conseguido la cantidad prevista se desestima.
- **Los Bancos del tiempo.** Un Banco del Tiempo está formado por personas y entidades interesadas en *ofrecer y recibir* servicios. Los servicios son totalmente gratuitos. Todos tienen la misma unidad de valoración, todos valen lo mismo: *el tiempo* empleado en su ejecución. Los intercambios no son trabajos profesionales, o economía sumergida. Son puntuales y espontáneos que no requieren profesionalización. La calidad de los intercambios, así como los riesgos, están en manos de los usuarios, siendo ellos los responsables únicos de las situaciones que se produzcan y quienes efectuarán la calificación de la calidad de los trabajos recibidos. Mediante los bancos de tiempo se consigue: construir redes sociales de apoyo basadas en la reciprocidad, fomentar la autoestima de las personas participantes a través de la valoración de aquello que saben hacer y ofrecen a los demás, crear sentimiento de pertenencia a una comunidad, favorecer la integración de personas, fomentar valores solidarios de compromiso, confianza e interrelación.
- **Los microcréditos.** Como la propia palabra indica son pequeños créditos destinados en principio a personas que no pueden acceder a la banca ordinaria. Los préstamos son utilizados para invertir en microempresas, salud y educación, mejora de la vivienda o emergencias familiares. La banca ordinaria también da estos pequeños créditos, pero exigiendo avales, lo que no tendría la catalogación de microcrédito (sería simplemente un crédito pequeño). Un microcrédito supondría la no exigencia de un aval.

- **Las monedas sociales.** No debemos confundir las monedas sociales con las monedas virtuales. Estas últimas persiguen, básicamente, facilitar el intercambio a través de Internet, no tienen una finalidad social. El Bitcoin es la moneda virtual más conocida e importante. Con respecto a las monedas sociales, lo más importante es que su razón de ser es el fomento de las economías locales lo que les lleva a buscar, como objetivo, todo un conjunto de beneficios sociales. El funcionamiento es sencillo: comienza con la emisión física de una cantidad limitada de moneda canjeable por euros o por algún bien o servicio. Actualmente en España hay más de 70 monedas sociales. A nivel internacional, la organización más importante es RES, nacida en Bélgica hace más de medio siglo, con presencia en varios países europeos y que cerró el año pasado con 22.000 operaciones (González, 2014). Otros ejemplos serían la Bristol Pound o la Chiemgauer, que aplican la oxidación, un interés negativo aplicado al valor de la moneda que hace que se vaya depreciando a lo largo del tiempo para evitar la acumulación de capital, fomentar el reparto de trabajo y la reducción del paro (Reyes, 2013). Pese a su carácter social, las monedas alternativas no están exentas de críticas: el limitado número de usuarios y su localismo, el proteccionismo que generan al fomentar el consumo en mercados cerrados, su vinculación a colectivos antisistema o la posible vinculación a la economía sumergida (González, 2014).

CAPÍTULO 4. LA ECONOMÍA SOCIAL EN EL ENTORNO ACTUAL

4.1. LA ECONOMÍA SOCIAL EN LA UE

El Comité Económico y Social Europeo (CESE) es un órgano consultivo de la UE cuya finalidad es representar los intereses de los diferentes grupos económicos y sociales de Europa. Fue creado por el Tratado constitutivo de la Comunidad Económica Europea en 1957. Por término medio, el CESE emite 170 documentos orientativos y dictámenes al año. Todos los dictámenes se envían a los órganos encargados de la toma de decisiones en la UE y a continuación se publican en el Diario Oficial de la UE. El CESE permite que los grupos de interés europeos (sindicatos, trabajadores, agricultores, etc.) expresen oficialmente su opinión sobre las propuestas legislativas de la UE.

En el Dictamen “Plan de acción sobre emprendimiento 2020. Relanzar el espíritu emprendedor en Europa”, (2013a), el CESE, haciendo referencia a la EcS indica que los Estados miembros han de armonizar positivamente las condiciones a fin de favorecer el entorno más adecuado para el desarrollo de negocios y actividades empresariales y sociales, teniendo en cuenta las diferentes formas de estructuras empresariales; y cita como ejemplos de éxito las diferentes formas de participación colectiva en el capital de las empresas o la propia asociación en cooperativas.

Asimismo, el CESE en su Dictamen “Hacia la inversión social para el crecimiento y la cohesión, incluida la ejecución del Fondo Social Europeo 2014-2020”, (2013b), afirma que la EcS ha demostrado su potencial precisamente durante la crisis y que en este sentido tiene también un papel decisivo.

Por su parte la Comisión Europea ha publicado diversas guías sobre la EcS, la última de ellas, “La economía social y el emprendimiento social” volumen 4, (2013). Afirma que:

En momentos en que Europa está abrumada bajo el peso de una elevada tasa de desempleo y una profunda crisis social, la Economía Social y las Empresas Sociales constituyen una verdadera fuente de energía y de inspiración para la recuperación.

A modo de resumen, estos son los puntos más destacables de esta guía de la Comisión Europea:

-En el marco de la estrategia Europa 2020, la UE ha acordado un modelo de desarrollo basado en un crecimiento inteligente, sostenible e integrador. Se puede relacionar con el paquete “Empresas responsables”, presentado en octubre 2011, en el que se incluye una política actualizada sobre responsabilidad social de las empresas así como una iniciativa totalmente nueva para el emprendimiento social para fortalecer el desarrollo de empresas innovadoras con vocación esencialmente social.

-El Gráfico 4.1 indica la distribución de Organizaciones de EcS en la UE por países:

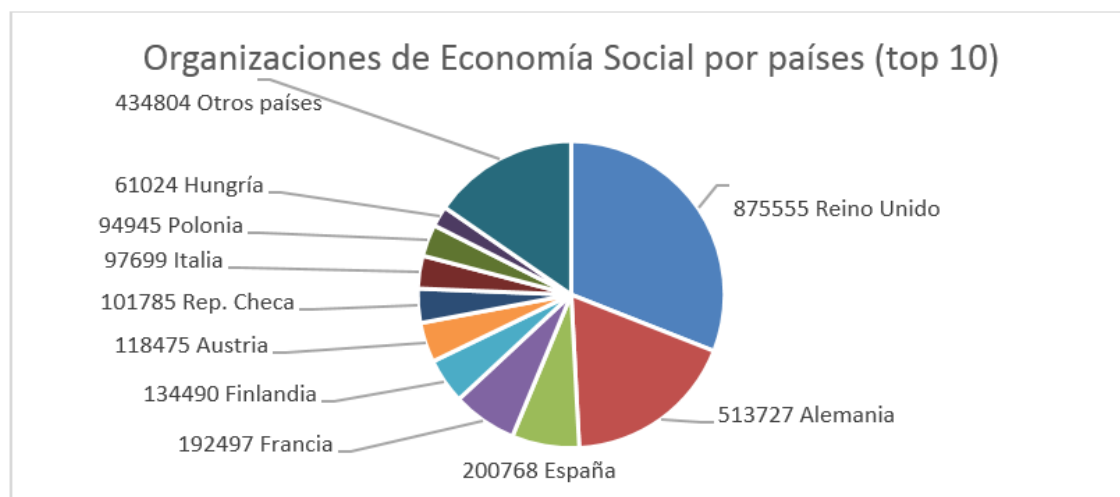


Gráfico 4.1. Número de Organizaciones de EcS por países. Fuente: Guía Comisión Europea (2013)

-Podemos comprobar en este cuadro que nuestro país ocupa la 3ª posición de la UE en cuanto a número de Organizaciones de EcS, superando ligeramente a Francia y con más rotundidad a otros países con larga tradición en la EcS como Italia y Polonia. Por otro lado vemos que somos ampliamente superados por Reino Unido y Alemania.

-La guía afirma que las empresas de EcS han soportado, en general, mejor la actual crisis que las empresas privadas. En el informe que incorpora la guía de

CECOP-Cicopa Europa², “la resistencia del modelo cooperativo”, 2012, apartado “La fuerza de las empresas de economía social a prueba de crisis”, se demuestra con datos este hecho.

-La guía explica con detalle el desarrollo y la evolución de las diversas empresas de EcS dentro de la UE adaptándose a los nuevos retos y necesidades sociales. He creído interesante incorporar los 2 cuadros que nos demuestran estas diferencias. En el primero, (cuadro 4.1), vemos únicamente los países en los que las cooperativas son las principales empresas de EcS, vemos las leyes por las que se regulan y las actividades que fundamentalmente realizan.

PAIS	FORMAS JURÍDICAS	LEY/AÑO	ACTIVIDADES
GRECIA	Cooperativa social.	Ley 4019 de 30 setiembre 2011 sobre la economía social y las empresas sociales.	Compromiso en tres áreas: la integración en mercado laboral; asistencia social; proporcionar servicios para necesidades comunidad / desarrollo local
ESPAÑA	Sociedades coop. sociales. Sociedades coop. de inserción en el mercado de trabajo.	Ley nacional 27/1999 y leyes regionales en 12 CC. AA. (1993-2003)	Servicios de apoyo en las áreas de salud, la educación, la cultura o cualquier otra actividad social. La integración en el mercado laboral.
FRANCIA	Sociedades coop. de interés colectivo.	Ley del 17 julio 2011	Producción-suministro de bienes y servicios de interés colectivo.
ITALIA	Cooperativa social.	Ley 381/1991	Servicios sociales e integración en mercado de trabajo.
HUNGRIA	Cooperativa social.	Ley de 2006.X.	Crear puestos de trabajo y mejorar otras necesidades de los miembros sociales desfavorecidos de la cooperativa.
POLONIA	Cooperativa social.	Ley de 2006 sobre las cooperativas sociales.	La integración en el mercado de trabajo para una amplia clase de trabajadores desfavorecidos.
PORTUGAL	Cooperativa de solidaridad social.	Código de coop. (ley nº 51/96 de 7/9/1996) Decreto nº 7/98 del 15/1/1998.	La integración en el mercado laboral de los grupos vulnerables.

Cuadro 4.1. Países UE con predominio de la coop. Fuente: Comisión Europea (2013).

En el siguiente cuadro 4.2 aparecen los países de la UE en los que las empresas sociales se muestran bajo diferentes formas jurídicas, sin predominio de las

² CECOP-Cicopa es la Organización Internacional de las Cooperativas de Producción Industrial, Artesanal y de Servicios, es una organización sectorial integrante de la Alianza Cooperativa Internacional (ACI)

cooperativas. Igualmente comprobamos las leyes de EcS por las que se rigen y la finalidad social que esta tipología de empresas cumplen.

PAIS/LEY	FORMAS JURÍDICAS	FINALIDAD SOCIAL
BÉLGICA Ley del 13 abril 1995	Soc. anónima; soc. coop. de responsabilidad limitada; soc. privada de responsabilidad limitada.	Actividades con finalidad social.
ITALIA Ley n°118 del 13 junio 2005	Asociaciones, fundaciones, cooperativas, empresas con ánimo de lucro.	La producción o intercambio de servicios en áreas de asistencia social y salud, educación, protección de medio ambiente, turismo, cultura e integración en el mercado laboral de personas desfavorecidas.
ESLOVENIA Ley del 2011 sobre emprendimiento social	Corporaciones sin ánimo de lucro (empresas coop., sociedades accionariales, zavods (institutos), sociedades para discapacitados, asociaciones y fundaciones).	Proporcionar una amplia gama servicios enumerados en la ley.
FINLANDIA Ley n°1351/2003	Empresa social (todas empresas de cualquier forma jurídica y estructura de propiedad).	Inserción en el mercado de trabajo de discapacitados y parados de larga duración.
REINO UNIDO Reglamento de 2005 sobre las sociedades de interés comunitario	Empresas regidas por la ley de 1985 sobre las empresas.	Muchas actividades que cubren la necesidad de la comunidad. Definición social evaluada por el organismo de control.

Cuadro 4.2. Formas jurídicas en otros países UE. Fuente: Comisión Europea (2013).

Analizando estos cuadros vemos claramente como las empresas de la EcS encuentran un importante nicho de actuación en los servicios sociales a la comunidad cubriendo las necesidades que la propia sociedad exige. Estas necesidades que son responsabilidad del sector público, reciben un importante apoyo gracias a la actuación de estas empresas. También comprobamos que de los 28 países que componen la UE solo aparecen 7 en el cuadro 4.1 y 5 en el cuadro 4.2. Respecto al cuadro primero, comentar que se hace mención en exclusiva a los países donde las cooperativas son lo más relevante de la EcS, lo que no significa que no existan en el resto de los países de la UE. Y con respecto al segundo cuadro, éste hace mención a los países con ciertas peculiaridades en sus empresas de EcS reflejadas en sus respectivas leyes o reglamentos.

-La guía señala la aparición de una “conciencia social” en sujetos no pertenecientes a la propia EcS: empresas tradicionales con la “responsabilidad social

corporativa”; particulares adoptando unos hábitos de consumo hacia productos “sociales”.

-La guía destaca la cooperación entre cooperativas para conseguir aunar experiencias y en determinados casos obtener “economías de escala” para ser más competitivas.

-Por último, en su último capítulo, la guía menciona las políticas públicas de la propia UE en favor de la EcS y el emprendimiento social. Cita diversos ejemplos como la “Iniciativa EQUAL” (2000-2006) a través del Fondo Social Europeo (FSE) y “La iniciativa para el emprendimiento social 2011” (considerada como la iniciativa política más completa destinada a favorecer el desarrollo de las empresas sociales en todos los rincones del continente).

4.2. LA ECONOMÍA SOCIAL Y LA POLÍTICA ACTUAL EN NUESTRO PAÍS

En España estamos sobreviviendo a una dura crisis que está teniendo unas consecuencias dolorosas. Con trabajadores en paro cobrando subsidios que apenas les llega para pagar el alquiler de su vivienda, niños con problemas de nutrición y un sinfín de tragedias que día a día se van agravando.

Mi idea inicial en este sexto punto de mi TFG era proponer una serie de cambios en la economía actual en busca de la anhelada “economía ideal”, destacando la contribución real y potencial de las empresas de la EcS, y de veras que lo he intentado, pero, aunque me ha costado, me he dado cuenta de que no vivimos en la “casa de la pradera” (famosa serie, creo de los años 70, en la que todo era bondad y todo se solucionaba con éxito). Como comentaba, he pasado de dar mi punto de vista sobre la economía ideal a limitarme a mencionar las consecuencias de esta crisis, cuyo origen varía según cada ideología. Antes de seguir me parece justo mencionar un artículo: “En busca de la economía ideal” (Hispanus-Club de los historiadores, 2013). Creo que merece la pena leerlo. En él, tras repasar los tres modelos económicos más generalmente aceptados (capitalismo, comunismo y economía mixta), encontramos la justificación del fracaso de estos tres modelos en el transcurso del siglo XX hasta la actualidad en la propia esencia del ser humano: su

egoísmo, su tendencia a la corrupción y su incapacidad para conseguir la justicia social.

Dentro de esta no deseable realidad actual, la EcS supone una excepción y un punto de esperanza. Por ello me ha parecido interesante hacer una pequeña exposición de las alusiones que hacen los programas de los partidos políticos (elecciones al Parlamento Europeo de la primavera 2014) a nuestra EcS (en concreto me limito a los 5 partidos que más escaños consiguieron). En el cuadro nº 4.3. vemos los resultados obtenidos por los partidos que obtuvieron algún escaño:

←  Elecciones al Parlamento Europeo de 2014 →					
Partido	Cabeza de lista	Votos	%	Escaños	+/-
Partido Popular	Miguel Arias Cañete	4.098.339	26,09%	16	-8
Partido Socialista Obrero Español	Elena Valenciano	3.614.232	23,01%	14	-9
La Izquierda Plural	Willy Meyer	1.575.308	10,03%	6 ^a	+4
Podemos	Pablo Iglesias Turrión	1.253.837	7,98%	5	+5
Unión Progreso y Democracia	Francisco Sosa Wagner	1.022.232	6,50%	4	+3
Coalición por Europa	Ramon Tremosa	851.971	5,42%	3 ^b	=
L'Esquerra pel Dret a Decidir	Josep Maria Terricabras	630.072	4,01%	2 ^c	+1
Ciudadanos-Partido de la Ciudadanía	Javier Nart	497.146	3,16%	2	+2
Los Pueblos Deciden	Josu Juaristi	326.464	2,07%	1	+1
Primavera Europea	Jordi Sebastià	302.266	1,92%	1	+1

Cuadro 4.3. Resultados al Parlamento Europeo España. Fuente: Wikipedia

Dentro del **programa electoral para las elecciones europeas del PP** esto es lo que se puede encontrar haciendo referencia directa con la EcS:

- Dentro del apartado 4.2. “Apoyar a la familia y a la infancia”, en “soluciones”: *5. Mejoraremos la interlocución de los Estados miembros y de los órganos comunitarios con el Tercer Sector de acción social como aliado imprescindible en el diseño, desarrollo y aplicación de las políticas sociales.*
- Dentro del apartado 4.4 “Ampliar la autonomía personal” vemos de forma vaga esta alusión: *Ahora, en Europa, debemos seguir apoyando nuevos enfoques y perspectivas que permitan mejorar la integración de las personas con discapacidad y garantizar su plena autonomía personal.*

Dentro del **programa electoral para las elecciones europeas del PSOE** he encontrado estas referencias más directas con la EcS:

- La medida nº 27 indica: Exigimos la facilitación del acceso a la financiación para las PYME mediante mecanismos alternativos. *Creemos que se deben reforzar los esfuerzos para que la liquidez llegue a la economía real es decir a las PYMES. Se deben reforzar las fuentes alternativas a la bancaria de financiación para el sector privado, como sólidas entidades bancarias cooperativas, bancos de desarrollo públicos o nuevas vías no bancarias en expansión como el crowdfunding, que puedan promover la canalización de liquidez a la economía real y una financiación adecuada de proyectos y del desarrollo.*
- La medida 59 señala: Apostar de forma ambiciosa por la Economía Social y por la creación de Cooperativas a escala nacional y europeas. *Debemos apostar por un marco regulatorio europeo favorable a la creación de cooperativas así como la introducción de incentivos fiscales a tal fin. La crisis ha puesto de manifiesto que la resistencia de las cooperativas a los ciclos económicos es elevada, que en numerosos casos la creación de empleo ha sido superior a la de las compañías tradicionales, los salarios que pagan son superiores a éstas y su rentabilidad es mayor. A su vez, las cooperativas contribuyen a la inversión estable y responsable en la economía real y permiten preservar una brecha salarial moderada.*

Analizando el **programa electoral para las elecciones europeas 2104 de IU** vemos estas alusiones a la EcS:

- Dentro del apartado nº 4. “Nuevo modelo productivo”: Apoyo a la Economía Social. *Política de apoyo a la economía social, que incluyan la aprobación de nuevas directivas que tengan en cuenta sus condiciones específicas. Se trata de desarrollar el cooperativismo, las sociedades laborales, facilitar la propiedad por los trabajadores de empresas sometidas a concurso de acreedores, empresas e instituciones sin ánimo de lucro, etc. Este apoyo debe ser económico,*

fiscal y crediticio. Así mismo es preciso apoyo a los colectivos sin ánimo de lucro que impulsen modos cooperativos de financiación y redes de empresas que potencien la economía alternativa y solidaria.

En el **programa electoral para las elecciones europeas 2014 de Podemos** esto es lo que he encontrado concerniente a la EcS:

- Capítulo 1. “Recuperar la economía, construir la democracia”: 1.1.” Plan de rescate ciudadano centrado en la creación de empleo decente en los países del Sur de Europa”. Programa de inversiones y políticas públicas para la reactivación de la economía, la creación de empleo de calidad y la reconversión del modelo productivo hacia una economía basada en la innovación que contribuya al bien común teniendo en cuenta criterios de responsabilidad social, ética y medioambiental. Promoción del protagonismo de la pequeña y mediana empresa en la creación de empleo, resaltando el papel de las entidades de la economía social.
- Capítulo 1. “Recuperar la economía, construir la democracia”: 1.5. “Reorientación del sistema financiero para consolidar una banca al servicio del ciudadano”: ...Garantía del flujo de crédito a tipos de interés preferentes hacia PYMEs, cooperativas y autónomos priorizando aquella empresas que se rijan por criterios democráticos y de responsabilidad social, ética y medioambiental. Promoción de la banca ética y cooperativa.
- Capítulo 2. “Conquistar la libertad, construir la democracia”: 2.3. “Democratización de la gestión, ejecución y evaluación de la inversión pública a través de presupuestos participativos”: Priorizar la adjudicación de la gestión y ejecución de obras y políticas públicas a empresas locales, en particular a las provenientes de la economía social y solidaria, en especial cooperativas y pymes, en base a criterios de eficiencia, transparencia, calidad, democracia interna y responsabilidad ambiental y social.
- Capítulo 6. “Recuperar la tierra, construir la democracia”: 6.4. “La energía al servicio de las personas: parar el cambio climático,

mejorar la calidad del aire”: ...Medidas de impulso a las cooperativas productoras de energía.

- Capítulo 6. “Recuperar la tierra, construir la democracia”: 6.6. *“Desarrollo del mundo rural para reequilibrar la sociedad”: Plan de inversiones para impulsar una economía social y sostenible en el medio rural y para la reversión del aislamiento en estos lugares en lo referente a comunicaciones, transporte sostenible, conexiones a Internet asequibles y de calidad y acceso real y efectivo a los derechos sociales de sus habitantes en igualdad de condiciones al resto de los europeos.*

Y por último, dentro del **programa electoral para las elecciones europeas 2014 de UPyD** he encontrado respecto a la EcS lo siguiente:

- Capítulo 3. “Impulso de la integración económica y de la unión fiscal”: 3.4.1. *“Industria, comercio y crédito” nº71: ...Impulsaremos medidas para homogeneizar y simplificar los trámites administrativos para crear empresas en la UE, impulsando fórmulas jurídicas europeas para las sociedades anónimas, cooperativas y otras.*
- Capítulo 3. “Impulso de la integración económica y de la unión fiscal”: 3.4.1. *“Industria, comercio y crédito” nº 77: Desarrollo de la normativa europea para regular y controlar el poder de las grandes distribuidoras de productos agrarios..., mediante determinadas medidas una de ellas: la aplicación de las reglas de modo que otorguen más poder negociador a productores y cooperativas.*
- Capítulo 4. “La Europa social: propuestas de unión laboral, cultural, educativas y social europea”: 4.4. *“Cultura y sociedad de la información” nº 113: Debate en el Parlamento Europeo de un proyecto de Ley de Mecenazgo y micromecenazgo (crowdfunding) para toda la Unión Europea, que tenga como objetivo favorecer el patrocinio privado en todos los ámbitos de la cultura y la investigación, así como difundir y promover tipos de financiación alternativa.*

- Capítulo 4. “La Europa social: propuestas de unión laboral, cultural, educativas y social europea”: 4.5.1 *“Apoyo a la discapacidad”* n° 139: *Facilitar la inserción laboral de las personas con discapacidad en la Unión Europea, armonizando las ayudas e incentivos al empleo ordinario, a la promoción de los centros especiales de empleo, y a empresas de inserción y empleo autónomo para personas con discapacidad. Promover medidas de asesoramiento destinados a las empresas, sobre todo a las PYMES, y extender a toda la UE la aplicación de cuotas de reserva de empleo para personas con discapacidad en empresas de más de 50 trabajadores.*

Con estos datos podemos sacar conclusiones, cada uno por supuesto las suyas. Pienso que tampoco debemos sentenciar nada, tenemos la suficiente experiencia para saber que una cosa es un programa electoral y otra es su aplicación cuando un partido llega al poder.

4.3. LAS CIFRAS QUE AVALAN A LA ECONOMÍA SOCIAL EN ESPAÑA

Veamos una serie de datos para comprender la importancia que puede tener la EcS dentro de este escenario de crisis económica, política y de valores. Según CEPES (2014) que representa a la mayor parte de las entidades de la EcS:

A 31 de diciembre de 2013, existían 44.563 entidades de EcS (4,25% más que en 2012), con capacidad para generar 2.215.175 millones de empleos directos e indirectos y una facturación de 150.978 millones de euros (4% más que en 2012) que supone un 14,75% del PIB. A finales del 2011 la facturación de la EcS suponía el 7,5% del PIB español, lo que da una idea de su crecimiento en nuestro país en este intervalo de 2 años. Otro dato relevante es que hay 16.528.39 personas asociadas a alguna entidad de EcS, el 35,37% de la población española. En el caso de las asociaciones y fundaciones se contemplan solo aquellas relacionadas con el ámbito de la discapacidad. Podemos ver en los gráficos 4.2 y 4.3 la distribución cuantitativa por tipo de entidades de EcS y la distribución por trabajadores de cada entidad en 2013:

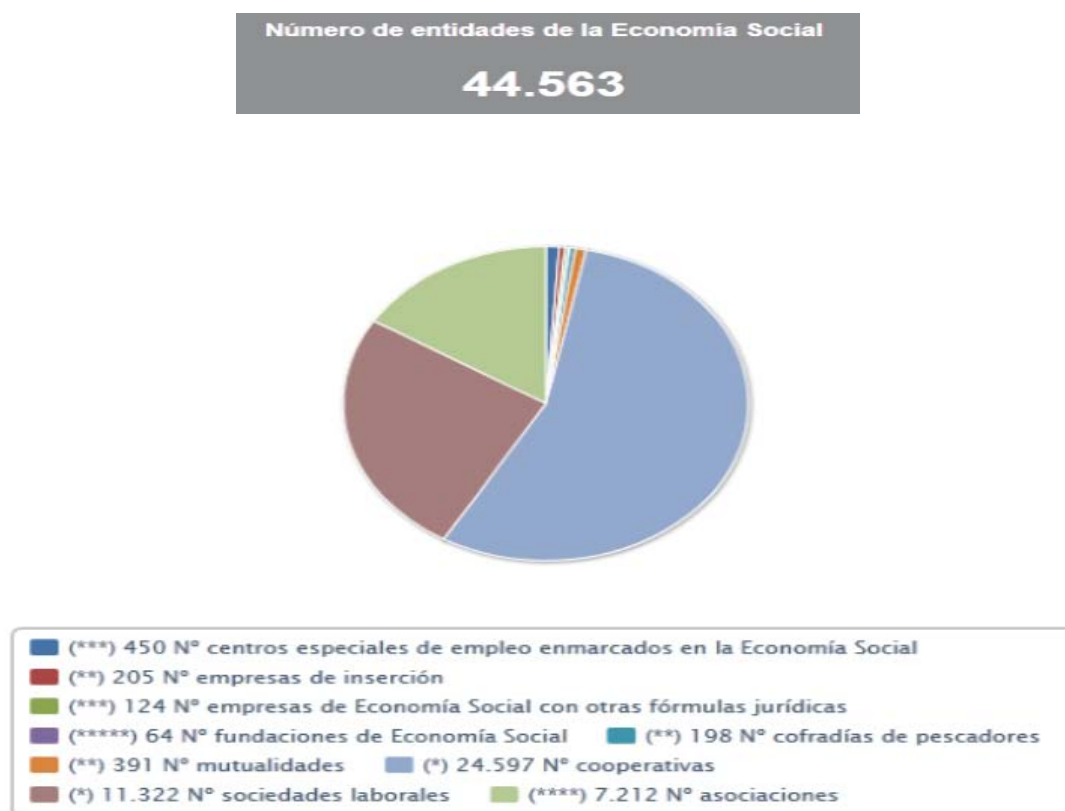


Gráfico 4.2. Distribución de las Entidades de EcS en 2013. Fuente: CEPES (2014)



Gráfico 4.3. Distribución empleos directos e indirectos de EcS 2013. Fuente: CEPES (2014)

Complementando esta información y haciendo especial mención a las cooperativas y sociedades laborales (ver comparativa de ambas en el Anexo de este TFG), el 45% de los jóvenes emprendedores optaron en 2013 por alguna de estas dos formas de empresa. Con datos del primer trimestre del 2014 comprobamos en el siguiente gráfico 4.4 la evolución del número de cooperativas y sus trabajadores:



Gráfico 4.4. Evolución n° coop. y trabajadores 1^{er} trimestre 2014. Fuente: CEPES (2014)

Podemos comprobar en este último cuadro que el descenso en el nº de cooperativas y de sus trabajadores desde el comienzo de la crisis en 2008, dentro del contexto económico negativo general, no ha sido demasiado importante, manteniéndose muy por debajo del descenso de las sociedades con ánimo de lucro. Así lo confirmó el propio Ministerio de Empleo a través del director general del Trabajo Autónomo, la Economía Social y la Responsabilidad Social de las Empresas del Ministerio de Empleo, Miguel Angel García: *Las cooperativas y sociedades anónimas laborales (sales) se han comportado mejor durante la crisis en relación al mantenimiento de los puestos de trabajo que el resto de las figuras jurídicas societarias en el Estado español. Las empresas de la economía social destruyeron hasta ocho puntos menos de empleo que el resto durante la crisis, y presentan una proporción de contratos indefinidos del 80% del total* (Entrevista en Deia, Noticias de Gipuzcoa y otras publicaciones, 2014).

También con datos del 1er trimestre del 2014, he aquí, (gráfico 4.5), la distribución geográfica de cooperativas.

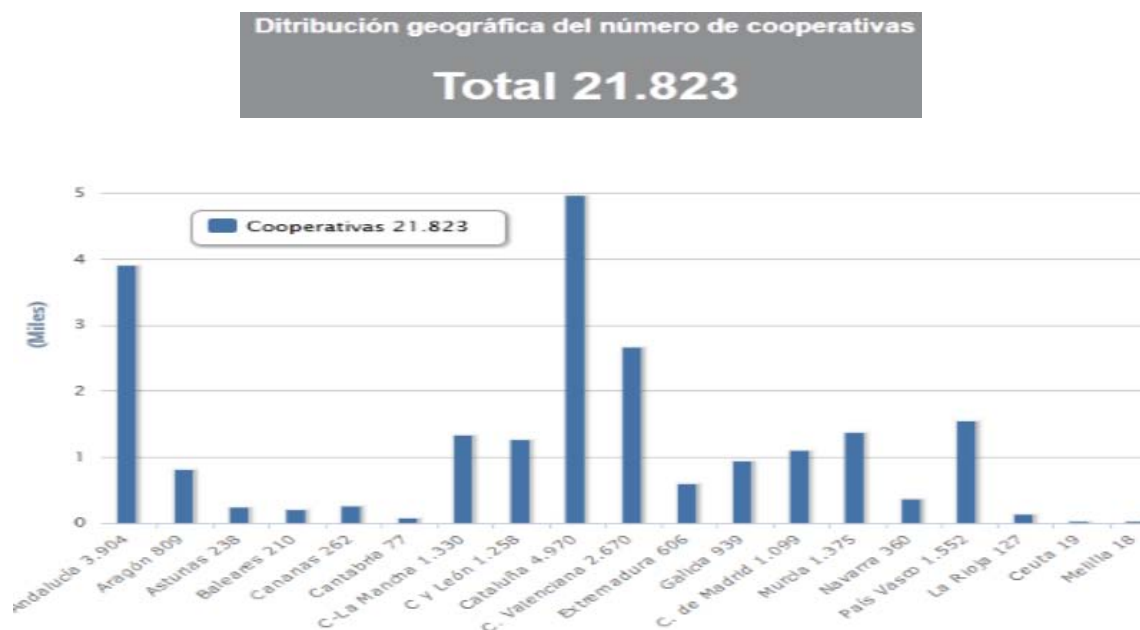


Gráfico 4.5. Distribución geográfica nº coop. 1^{er} trimestre 2014. Fuente: CEPES (2014)

Como complemento a este cuadro, podemos añadir que el nº de trabajadores empleados en cooperativas fue de 283.240 y su distribución geográfica muy similar al del nº de cooperativas. Hay solo dos excepciones: aunque según el cuadro Cataluña y Andalucía son, con diferencia, las CCAA con mayor peso en nº de empresas; la Comunidad Valenciana (38.027) y el País Vasco (55.361) superan en nº

de trabajadores a Cataluña (35.972), siendo Andalucía (66.860) la comunidad autónoma con mayor nº de trabajadores en cooperativas. En cualquier caso, podemos destacar: la importancia de la Corporación Mondragón en el País Vasco; la variedad de tipos de cooperativas en Cataluña; la fuerza del sector agroalimentario dentro del cooperativismo valenciano, murciano y andaluz (conclusiones basadas en el ranking de empresas de EcS de CEPES).

En cuanto a las Sociedades Laborales, en el gráfico 4.6 podemos comprobar su evolución desde 2008 hasta el primer trimestre del 2014.

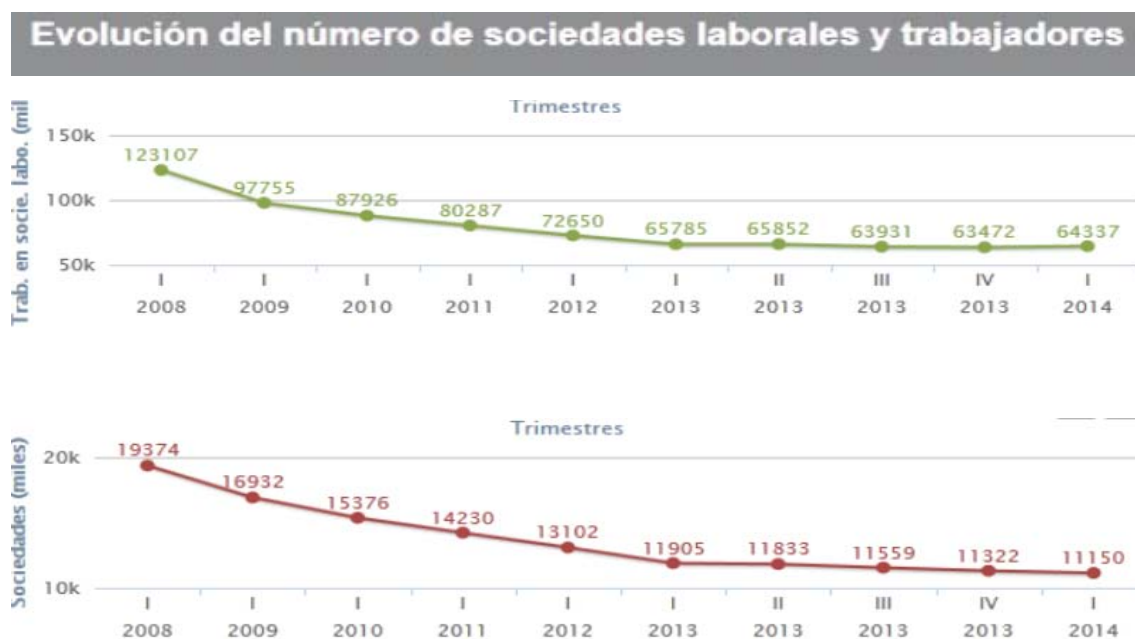


Gráfico 4.6. Evolución del nº de sociedades laborales y trabajadores. Fuente: CEPES (2014)

A diferencia de lo ocurrido con las cooperativas, las Sociedades Laborales han consumado un importante descenso, tanto en nº de empresas como en nº de trabajadores, aunque se observa una cierta estabilidad en los últimos trimestres.

En el gráfico 4.7 comprobamos la distribución geográfica de las Sociedades Laborales que, en este caso, coincide prácticamente con la distribución geográfica de sus 64.337 trabajadores.

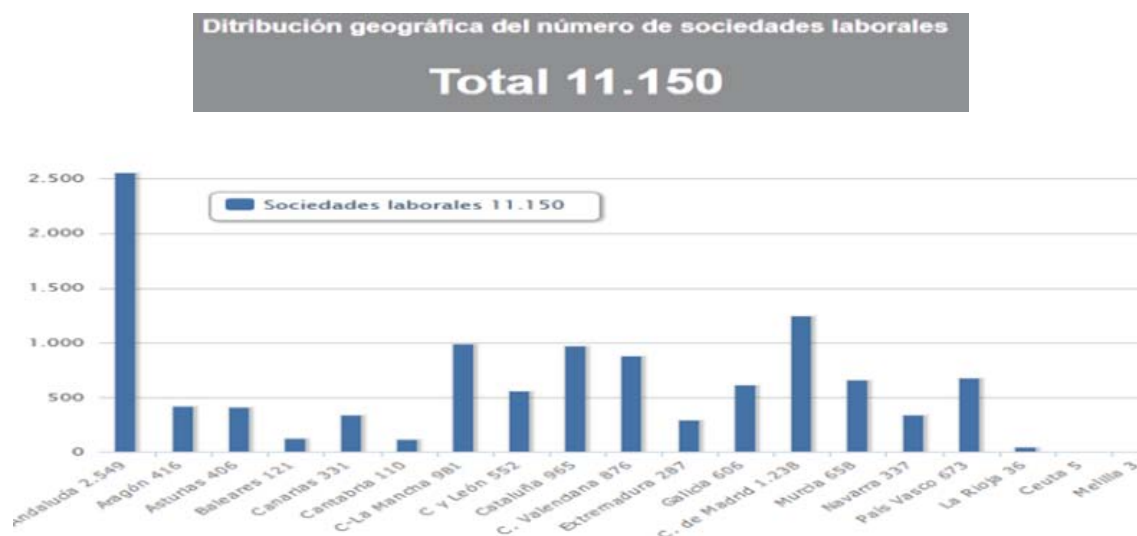


Gráfico 4.7. Distribución geográfica Soc. Laborales 1^{er} trimestre 2014. Fuente: CEPES (2014)

Vemos que Andalucía es la comunidad autónoma donde más han arraigado las Sociedades Laborales (casi un 23% del total de empresas y el 21% del total de trabajadores). El resto de Sociedades Laborales y sus trabajadores está muy repartido por toda la geografía nacional. Otro dato proporcionado por CEPES es que 2 de cada 3 Sociedades Laborales pertenecen al sector servicios.

Por último resaltar que CEPES (2013), en el ranking de empresas relevantes en 2012, confirma que ese año cuatro empresas españolas de EcS fueron líderes a nivel mundial en alguno de sus sectores: **Hojiblanca**, una unión de cooperativas, fue el mayor productor mundial de aceite de oliva virgen y aceitunas de mesa del mundo; **Copreci** fue líder mundial en la fabricación de componentes de regulación de gas para electrodomésticos; **Anecoop**, un grupo de cooperativas, fue líder en la comercialización de cítricos; y **Orkli** fue líder mundial en sistemas de seguridad termoeléctricos con sus grupos magnéticos y termopares. A nivel europeo estas fueron las empresas españolas que ocuparon el primer lugar del ranking de su sector: **Anecoop**, en comercialización de sandías y caquis; **Orona**, en capacidad productiva de ascensores completos (uno de cada diez ascensores nuevos en Europa los ha fabricado esta cooperativa del Grupo Mondragón); **Technosite**, en soluciones de accesibilidad universal en Tecnologías de la Información y la Comunicación.

CAPÍTULO 5. UN CASO PARTICULAR: LA CORPORACIÓN MONDRAGÓN Y FAGOR

5.1. BREVE PRESENTACIÓN DE LA CORPORACIÓN MONDRAGÓN

Hablar de Mondragón es hablar de uno de los mayores grupos cooperativos a nivel mundial. Ha sido objeto de estudio en las más importantes universidades del mundo, tal y como se afirma en su página web: www.mondragon-corporation.com. La BBC, en su documental “Shift Change: Putting Democracy to Work” (2012), la consideraba: “un oasis en la España golpeada por la crisis”.

Su historia se remonta a abril de 1956 cuando el sacerdote José María Arizmendiarieta constituye la empresa Talleres Ulgor (este nombre son las iniciales de los apellidos de los cinco jóvenes emprendedores que junto al sacerdote fundaron la empresa: Luis Usatorre, Jesús Larrañaga; Alfonso Gorroñoigoitia, José María Ormaetxea y Javier Ortubay) que se convertiría con el tiempo en Fagor Electrodomésticos, el embrión industrial de la Corporación Mondragón. Es evidente que durante estos 58 años de existencia la evolución y los cambios han sido constantes. Por mencionar alguno importante, en concreto en 1991 se cambió de una estrategia comarcal a una estrategia sectorial en la búsqueda de una mejor interrelación y organización entre las diferentes cooperativas y, sobre todo, en una mayor dimensión empresarial para aumentar la competitividad de cara a la obligada internacionalización del grupo.

Actualmente la Corporación Mondragón está integrada por más de 100 cooperativas autónomas e independientes y constituye el primer grupo empresarial vasco y el décimo de España. Tomando como referencia el año 2013 podemos comprobar estos datos (extraídos de la propias webs de Mondragón y de CEPES):

- ✓ 80.231 puestos de trabajo medios en el mundo. De ellos 66.418 en España y casi 14.000 empleados en el resto del mundo. Una facturación de 14.081 millones de € (solo superada en España por Grupo Cooperativo Cajamar del sector de cooperativas de crédito, cuya facturación fue de 42.104 millones de €).
- ✓ Presencia en 17 países, además de España, con 105 filiales productivas y 9 delegaciones corporativas (Gráfico 5.1).

- ✓ Gran diversificación de actividades: 46% en industria, 49,6% en distribución, 1,3% en conocimiento y 3,1% en finanzas (industria, distribución, conocimiento y finanzas son las cuatro áreas sobre las que se asientan las empresas del grupo).
- ✓ Primeras marcas mundiales: Ulma, Orbea, Kerlan, Urssa, Caja Laboral (Laboral Kutxa), LKS, Universidad de Mondragón, Fagor, Edesa, etc.



Gráfico 5.1. Ubicación geográfica Corporación Mondragón. Fuente: la propia Corporación Mondragón.

Los cuatro valores corporativos que definen a la corporación son:

- **Cooperación:** autonomía de sus cooperativas pero apoyo mutuo entre ellas.
- **Participación** y compromiso en la gestión, implicación por parte de sus socios en la gestión y desarrollo de sus empresas y del grupo en general.
- **Responsabilidad social:** distribución solidaria de la riqueza e implicación con el entorno. Se trata de un punto clave en el reconocimiento del grupo como empresa de EcS.
- **Innovación:** renovación permanente. Continua inversión en I+D+i, renovando y mejorando productos cuyo ciclo de vida empieza a estar en declive, buscando nuevos nichos de mercado y formando a gente joven como medida de asegurar la renovación del grupo con futuros cooperativistas cualificados.

5.2 ASÍ FUNCIONA EL GRUPO MONDRAGÓN

La Corporación Mondragón, tras 58 años desde su fundación, como grupo cooperativo sigue sin sufrir las tensiones que sufren el resto de empresas entre patronal y sindicatos, manteniendo sus propios órganos de decisión y participación. El Grupo sigue conservando las mismas ventajas e inconvenientes de su naturaleza.

Entre los factores positivos de los que gozan las cooperativas, figura una menor presión fiscal que la del resto de las sociedades, pero en el aspecto negativo, ante una situación de crisis, los socios no pueden hacer grandes inyecciones de capital porque son los propios trabajadores.

Analicemos algunos aspectos de su funcionamiento (información obtenida de Expansion, T.F., 2013):

- **Entrada en la cooperativa y forma reparto de beneficios.** El socio-trabajador entrega a la cooperativa un capital de aproximadamente 15.000 € convirtiéndose en propietario y, por tanto, responsable de la marcha de la cooperativa: si hay beneficio recibe un retorno en función de su sueldo (solo disponible cuando deja la cooperativa, aunque en el caso de tener la cooperativa una situación financiera excepcional se puede llegar a repartir con el límite del 30% del total de beneficios). Para aclarar este tema hay que indicar que el beneficio se reparte así: un 10% de los excedentes netos se destinan a actividades educativas, sociales y de promoción; un 20% constituyen los fondos de reserva obligatoria; un 30% van a la reserva voluntaria y el 40% restante va al fondo de remuneración de los socios-trabajadores. Es este 40% el que se acumulará y se podrá repartir en situación financiera excepcional pero con el límite del 30% del total de beneficios acumulado, quedando en depósito el 10% restante.
- **Cuando la empresa no es rentable.** Como propietario, tiene que trabajar gratis más horas, reducirse el sueldo, e incluso aportar una prima para enjugar pérdidas. Antes de recurrir al dinero del trabajador, la empresa recurre: 1º a su reserva voluntaria; 2º a su reserva de revalorización y, por último, se dirige a su reserva obligatoria. En las cooperativas no se puede recurrir a Expedientes de Regulación de Empleo (ERE) de carácter temporal para afrontar una crisis.
- **Los salarios.** Los salarios están establecidos en la Corporación Mondragón según una escala de seis categorías laborales que oscila desde 1.100 € netos mensuales hasta 6.000 € de los puestos de mayor responsabilidad. En empresas del sector industrial los cooperativistas perciben sueldos algo mayores que los percibidos en las empresas privadas de su sector.

- **Desempleo.** Los socios cooperativistas no tienen derecho al subsidio de desempleo ya que tienen consideración legal de autónomos. Por esta razón, Mondragón tiene su propio sistema de cobertura gestionado por Lagun Aro, también del grupo. Las empresas destinan anualmente parte de sus beneficios a dotar los fondos con los que se financian estas prestaciones.
- **Entrada de accionistas.** La naturaleza de la sociedad frena esta posibilidad, ya que el socio financiero no puede tener mayoría en el capital.

5.3. EL FRACASO DE FAGOR ELECTRODOMÉSTICOS

5.3.1. Historia y resultados del Fagor Electrodomésticos hasta su crisis

Este apartado comienza con una síntesis de la historia de Fagor. Como se ha comentado al inicio de la presentación de la Corporación Mondragón, Talleres Ulgor, germen de la propia Corporación, es igualmente el precursor del Grupo Fagor. En concreto, la primera empresa de Fagor, fabricante de las primeras estufas de butano que suavizaron el invierno español a partir de 1958, comenzó a constituirse dentro de Ulgor, y, desde 1966, como Fagor Electrotécnica, elaboradora de los primeros componentes electrónicos del mercado hispano. A inicios del siglo XXI, Fagor es la base de un importante conjunto de compañías situadas tanto en Guipúzcoa, como en el resto de España y del mundo.

En el Gráfico 5.2 podemos ver la composición de las cooperativas del Grupo Fagor a principios de 2014.

De todas estas compañías es Fagor Electrodomésticos la más conocida a nivel mundial. Realmente cuando hablamos de la crisis y la desaparición de Fagor estamos refiriéndonos a **Fagor Electrodomésticos**. Pero volvamos a la historia. En 2002, el consorcio formado por Fagor Electrodomésticos y Elco se adjudicó los activos y las marcas del fabricante francés Brandt por 50 millones de euros. Desde entonces, Elco controló el 90% de las acciones, mientras que la cooperativa guipuzcoana, que actuó como socio industrial, fue en sus comienzos la propietaria del 10%, hasta alcanzar con posterioridad el 100%.

Cooperativas



- Copreci (Componentes para Electrodomésticos)
- Fagor Arrasate (Ingeniería para el procesado de los productos metálicos planos)
- Fagor Automation (Sistemas para la automatización de la Máquina-Herramienta)
- Fagor Ederlan (Componentes de automoción de suspensión, freno, motor y transmisión)
- Fagor Electrodomésticos (Electrodomésticos, confort, minidomésticos, muebles de cocina)
- Fagor Electrónica (Semiconductores, tratamiento de señal y servicios de fabricación electrónica)
- Fagor Industrial (Equipos de Hostelería y Lavandería Industrial)
- Mondragon Assembly (Automatización de procesos de montaje)
- Fagor Koop. E.

Gráfico 5.2. Componentes Grupo Fagor a principios del 2014. Fuente: Grupo Fagor

Además de la incursión mencionada fuera de nuestras fronteras, en 2004 Fagor considera "consolidadas" sus plantas y actividades en Marruecos, Polonia y China. La Compañía definió este ejercicio como "bastante satisfactorio", un año de "estabilidad sin grandes sobresaltos".

Ese año Fagor fue seleccionado entre las 42 grandes marcas españolas e incluida en el Business Topbrands 2004, el Libro de las Grandes Marcas.

En febrero de 2005 Edesa y Fagor Electrodomésticos acordaron presentar una oferta de compra por todas las sociedades y el patrimonio del fabricante francés de electrodomésticos Brandt al grupo israelí Elco, socio suyo desde hacía tres años. Brandt tenía a comienzos de 2005 una plantilla de 4.700 trabajadores por los 5.917 de Fagor, y la facturación se situaba en torno a los 850 millones de euros, frente a los 909 conseguidos por la empresa mondragonesa en 2003. La adquisición permitió a Fagor alcanzar el cuarto puesto del ránking europeo del sector.

Damos un salto en el tiempo para, partiendo del 2008, año de comienzo de la crisis, comprobar que este año supuso también el comienzo de la decadencia de Fagor Electrodomésticos. Los datos desde 2008 a 2012 se resumen en el cuadro 5.1.

AÑO	Ventas (millones €)	% variación respecto año anterior	Resultado (millones €)	% variación respecto año anterior	Cuota mercado electrodom.	% variación respecto año anterior
2008	1.740	-6,8%	0,121	-99,9%	19,3% España 16,4% Francia 10,9% Polonia	+0,3% -1,1% +1,7%
2009	1.464	-15,86%	-19,98	-166%	18,2% España 16% Francia 8,9% Polonia	-1,1% -0,4% -2%
2010	1.396	-4,64%	-11,83	+40,79%	18,1% España 14,2% Francia 8,9% Polonia	-0,1% -1,8% 0%
2011	1.277	-8,52%	-27,98	-136,52%	15,6% España 14,5% Francia 8,4% Polonia	-2,5% +0,3% -0,5%
2012	1.167	-8,61%	-98,38	-251,6%	16,3% España 14,2% Francia 7,2% Polonia	+0,7% -0,3% -1,2%

Cuadro 5.1. Datos económicos Fagor Electrodomésticos. Fuente: elaboración propia.

Podemos sacar de estos datos las siguientes conclusiones:

- Es fácil comprobar como la facturación desciende año tras año.
- El aumento de pérdidas es constante, siendo llamativo el producido del ejercicio 2011 al 2012, donde dichas pérdidas se multiplicaron por 3,5.
- La cuota de mercado en los 3 países indicados va oscilando, pero si consideramos la diferencia entre 2008 y 2012 nos encontramos con unas pérdidas de cuota en estos cuatro años del 3% en el mercado español, 2,2% en el francés y 3,7% en el polaco.

También me parece interesante comparar algunas magnitudes del balance y cuenta de resultados de los ejercicios 2010-2011-2012 de Fagor Electrodomésticos con los de otra empresa del sector: BSH Electrodomésticos España S.A. (Cuadro 5.2)

	AÑO 2010		AÑO 2011		AÑO 2012	
	FAGOR ELECTROD.	BSH ELECTROD. ESPAÑA	FAGOR ELECTROD.	BSH ELECTROD. ESPAÑA	FAGOR ELECTROD.	BSH ELECTROD. ESPAÑA
Activo Total (miles €)	1.410.190	557.638	1.300.435	585.927	1.272.864	491.272
% Variación anual	1,26%	2,34%	-7,78%	5,07%	-2,12%	-16,15%
Recursos Propios (miles €)	82.216	242.316	74.295	259.106	68.116	207.795
Importe neto cifra negocio (miles €)	1.396.184	1.382.920	1.277.218	1.439.884	1.166.664	1.368.806
% Variación anual	-1,10%	6,08%	-8,52%	4,12%	-8,66%	-4,94%
Resultado de explotación ³ (miles €)	19.280	95.997	14.046	123.505	-60.722	155.645
% Variación anual	84,39%	115,38%	-27,15%	28,65%	-532,31%	26,02%
Resultado ejercicio ⁴ (miles €)	-11.830	71.743	-27.983	90.357	-98.378	109.971
% Variación anual	60,49	169,20	-136,54	25,95	-251,56	21,71
Rentabilidad Económica ⁵ (ROA)	1,37 %	17,21 %	1,08 %	21,08 %	-4,77 %	31,68 %
Rentabilidad Financiera ⁶ (ROE)	-14,39 %	29,61 %	-37,66 %	34,87 %	-144,42 %	52,92 %
Ratio de Rotación del Activo Total ⁷	0,99	2,48	0,98	2,46	0,92	2,79

Cuadro 5.2. Comparativa Fagor Elect.-BSH Elect. España. Fuente: elaboración propia

Las principales conclusiones que podemos deducir de este cuadro son:

- En la cifra de negocios es donde menos diferencia encontramos entre las dos compañías. Fagor supera a BSH en 2010, pero en 2011 y 2012 ocurre lo contrario. Fagor desciende su facturación (en 2012 supone un descenso del 8,66% con respecto al 2011 y, entre 2010 y 2012, el descenso inter-periodo es del 16,44%). En BSH también se reduce pero en menor cuantía (en 2012 se reduce en un 4,94% y el descenso inter-periodo 2010-2012 es de apenas el 1,02%).

³ Resultado antes de intereses e impuestos.

⁴ Resultado después de intereses e impuestos.

⁵ Mide la rentabilidad que se obtiene de las inversiones de la empresa mediante el desarrollo de su actividad. Para ello relaciona la renta generada, representada por el resultado de explotación (Beneficio antes de Intereses e Impuestos) con los elementos causantes de la misma, los activos: Resultado explotación/Activo Total.

⁶ Relaciona el beneficio neto obtenido (resultado del ejercicio) con los recursos propios necesarios para obtenerlo: Resultado del ejercicio/Recursos propios o Patrimonio Neto.

⁷ Nº de veces que los ingresos (importe cifra negocio) cubren las inversiones (Activo Total): Importe cifra negocios/Activo Total.

- Enlazando con el punto anterior vemos que el Ratio de Rotación del Activo Total es indiscutiblemente mejor en BSH. Se trata de una sociedad mucho más eficiente⁸, pues, con un volumen de Activo siempre menor a Fagor, consigue una cifra de negocios similar o superior a ésta.
- Por último, en cuanto a resultados y rentabilidades, los números de BSH son muy superiores, siempre positivos y en crecimiento, lo contrario a los de Fagor.

Tras el análisis de los dos cuadros anteriores hasta el ejercicio 2012, no sorprende lo ocurrido a Fagor Electrodomésticos en 2013.

5.3.2. El porqué del fracaso de Fagor

Ateniéndonos a los datos proporcionados por el apartado anterior, aunque comprobamos que se produce un continuo deterioro en las principales cifras tanto de ventas como de resultados, no podemos deducir la causa de este fracaso. Para sacar nuestras propias conclusiones tendríamos que hacer un análisis de costes comparativo con la competencia, habría que hacer un análisis financiero exhaustivo, comprobar si sus campañas de marketing fueron las adecuadas, analizar el mercado, etc. Todo esto requeriría tener acceso a datos que no están a nuestro alcance. Por tanto, nos tenemos que guiar por las diversas opiniones que han ido apareciendo en los medios informativos.

- Una de las causas ha sido la sobrecapacidad de Fagor Electrodomésticos tras el batacazo del sector español de electrodomésticos, agudizada con el pinchazo de la burbuja inmobiliaria. Desde el año 2007, el mercado de electrodomésticos se ha reducido menos de la mitad, sin que ello haya conllevado el correspondiente ajuste en el fabricante de electrodomésticos (Aldai, 2013)
- Además, se han producido cambios profundos en la composición de la demanda. Como consecuencia de la crisis crece la venta de productos de bajo coste y, en el otro extremo, la de los productos de lujo, de gama alta, en detrimento de los productos de gama media, donde se encuentra Fagor Electrodomésticos, (Asociación Arizmendiarrrietaren Lagunak, 2013).
- La aparición de nuevos competidores asiáticos, como la multinacional china Haier con unos costes por trabajador mucho más reducidos (Aldai, 2013).

⁸ La eficiencia es la relación entre los recursos utilizados y los logros conseguidos.

- Graves errores de eficiencia interna y capacidad tecnológica. Por ejemplo, cuando Fagor Electrodomésticos compró la empresa francesa Brandt, no supo adaptar al resto del grupo la tecnología puntera de dicha empresa, lo que hubiera supuesto una importante ventaja competitiva (Zelaia, 2014).

5.3.3. La desaparición en 2013 de Fagor Electrodomésticos

El 30 de octubre del 2013 el Consejo General de la Corporación Mondragón, su máximo órgano, hacía público un comunicado en el que por unanimidad consideraba que el proyecto de Fagor Electrodomésticos, que dos semanas antes había anunciado el pre-concurso de acreedores, no respondía a las necesidades del mercado y los recursos financieros que demandaba (170 millones de €) no servirían para garantizar su futuro empresarial. Tampoco el Gobierno vasco accedía a poner ese dinero (a principios de año ya había aportado 40 millones de €) si la propia Corporación no confiaba en el plan de recuperación. La deuda total era de 859 millones de €, de los cuales 378 se debían a los bancos. Con los 170 millones el Consejo Rector trataba de salvar los negocios que eran rentables. Y los cooperativistas tendrían que poner algo más de un tercio del total. Dentro de la propia Corporación, ni Eroski, la que al parecer de muchos podría ser la siguiente en caer por su delicada situación económica (y desde hace días vigilada muy de cerca por sus acreedores), ni Caja Laboral (que tenía un agujero de 600 millones en sus cuentas precisamente por la caída de Fagor), ni Orona creían en el plan de reestructuración y desinversión propuesto para Fagor. La cooperativa, con 13 plantas en cinco países (España, Francia, Polonia, Marruecos y China), estaba dispuesta a afrontar un proceso “muy radical” de reorganización interna, según las mismas fuentes, que iba a culminar en abril de 2014. El plan que, a grandes líneas, implicaría el cierre de siete plantas industriales de alto coste en España, Francia y Marruecos y una concentración de la producción en Polonia, para volver a los beneficios a partir de 2016 (Pérez, 2013). Como podemos comprobar la dirección de Fagor intentó hacer lo posible por evitar la desaparición, incluso se barajó la opción de vender la filial polaca, Fagor Mastercook, al gigante chino de los electrodomésticos, Haier. Durante seis meses, Fagor tenía previsto cerrar las plantas ubicadas “en países de alto coste”, desinvertir en aquellas actividades con poco margen industrial y concentrar su negocio en la línea de “cocción y encastre”, donde era líder. La plantilla pasaría de los 5.642 trabajadores a prácticamente la mitad.

Fagor Electrodomésticos insistía en que el proyecto era viable y podría evitar su liquidación. Sus dirigentes aseguraban estar buscando “nuevas vías de financiación” para hacerlo efectivo, aunque también reconocían que era “complicado”, sobre todo después de presentar en un juzgado donostiarra un concurso de acreedores para su filial polaca, Fagor Mastercook. La siguiente semana podría suceder otro tanto con la francesa Brandt, lo que, de producirse así, llevaría irremisiblemente a todo el grupo a la suspensión de pagos.

La Corporación recalca que ya había destinado recientemente a Fagor Electrodomésticos en concepto de apoyo interno del resto de cooperativas un total de 300 millones de euros. Al mismo tiempo señalaba que se pondrían en marcha todos los mecanismos de solidaridad necesarios para reducir al máximo el impacto en el empleo, incluyendo desde recolocaciones a prejubilaciones y programas de formación. En Fagor trabajaban un total de 5.642 personas, 2.000 en el País Vasco. De estos 2.000, 1.700 eran cooperativistas, pero el total de pérdidas de empleo en esta Comunidad Autónoma podía llegar aproximadamente a los 4.000 incluidos los empleos indirectos en empresas auxiliares (Ormazábal, 2013).

Gisasola, presidente de la Corporación, exponía que el grupo estaba integrado por cooperativas autónomas e independientes con mecanismos de solidaridad compartidos, pero en las que la responsabilidad de gestión de los negocios recaía enteramente en cada una de ellas. Por ello, la situación de Fagor no afectaba a las demás cooperativas, al no tratarse de un holding. Se señalaba que habría financiación del Grupo en los próximos meses para intentar salvaguardar el máximo número de empleos en las unidades de negocio sostenibles.

Pero, además de las pérdidas de empleo comentadas, el cierre de Fagor podría suponer la pérdida del fondo de comercio de una marca legendaria e, igualmente, otras pérdidas de capital procedentes de depósitos de los propios socios en Fagor que, según la plataforma de afectados Ordaindu, se cifraban en 87 millones de € en concepto de aportaciones voluntarias (45 millones) y préstamos de capital social (42 millones). Un dinero que dada su condición de copropietarios de la empresa tenían muy difícil recuperar en el concurso de acreedores. La plataforma Ordaindu cifraba en unos 200 los afectados, algunos de los cuales estaban viviendo una situación dramática ya que implicaba a los ahorros de toda una vida (EFE y Cinco Días,

2013). Igualmente, en un concurso de acreedores, los 1700 empleados en el País Vasco serían los últimos en cobrar. La normativa establecía que tendrían prioridad para cobrar las entidades financieras (bancos y cajas), posteriormente la administración pública (Seguridad Social o Hacienda, por ejemplo), y en tercer lugar, acreedores y trabajadores asalariados. Al tratarse de una cooperativa, los socios son en realidad dueños de la empresa, por lo que la recuperación de sus aportaciones quedaba en último lugar, posiblemente cuando todos los fondos estuvieran agotados. Señalar que los socios de la cooperativa no podrían acceder al cobro de la prestación de desempleo en caso de no ser recolocados por la Corporación (no son considerados trabajadores por cuenta ajena), pero a cambio recibirían una cantidad similar en el mismo plazo de tiempo a través de Lagun Aro, mutua del grupo (el sistema garantizaba una prestación de entre uno y dos años de salario). La importancia del volumen de socios que perdían su empleo podría suponer para Lagun Aro un gran problema financiero en caso de no recolocación. Se calculaban unos 200 millones de € la cantidad a desembolsar. Para evitar problemas se acordó incrementar la cuota que abonaban todos los cooperativistas del grupo vasco (Ubarretxena, 2013).

El 13 de noviembre de 2013 se consumaba la solicitud de concurso de acreedores de Fagor Electrodomésticos presentada el 26 de octubre, declarándose por el juez la suspensión de pagos. Unos días más tarde se haría la misma solicitud para las filiales de Polonia (Mastercook) y Francia (Fagor Brandt) (El País, 2013).

5.3.4. La crisis de Fagor y sus consecuencias en 2014

Otra consecuencia de la crisis de Fagor Electrodomésticos fue la dimisión del presidente de la propia Corporación Mondragón Txema Gisasola el 17-1-2014.

Está claro que, tras estos acontecimientos, el modelo cooperativo de la Corporación Mondragón ha quedado en entredicho y su imagen se ha deteriorado. La dimisión de Gisasola, la primera de un presidente de la Corporación en toda su historia, ha abierto un periodo de "reflexión" para "diseñar el marco general" de la actuación del grupo cooperativo en el futuro, mientras una comisión gestora asume la dirección hasta la próxima elección de presidente. Se trata de una etapa de "análisis, reflexión y debate colectivo" entre todas las cooperativas para "afrontar con garantías el reto que supone la crisis económica global", como anunció el grupo en el comunicado en el que informó de la renuncia de su presidente. Todas las incógnitas

se despejarían en el próximo congreso cooperativo de la Corporación, su máximo órgano decisorio, que aún no tiene fecha pero que previsiblemente se celebrará entre setiembre y octubre de 2014 (Ormazábal, 2014).

La Corporación Mondragón empezó a cumplir sus promesas y a finales de marzo de 2014 ya había recolocado a 857 cooperativistas de Fagor Electrodomésticos en 55 de las empresas del conglomerado vasco. Las reubicaciones de socios se han realizado, en su inmensa mayoría, en los sectores Industrial, de Distribución (Eroski) y Financiero (Laboral Kutxa) de Mondragón. La Corporación seguía trabajando, en colaboración con otras instituciones, en un plan de formación al que se podrían acogerse unas 200 personas para intentar mejorar su nivel de empleabilidad. La llegada de los trabajadores de Fagor Electrodomésticos a sus nuevas compañías ha impactado en los trabajadores eventuales de éstas, aunque, según Mondragón, las recolocaciones se han realizado manteniendo el 50% de los contratos a trabajadores eventuales. En una nota informativa, el Grupo apuntó que hay unas 200 prejubilaciones adicionales previstas en el corto plazo. La Corporación reafirmaba su plena confianza en el modelo cooperativo, en el que valores como la solidaridad, la participación y la inter-cooperación eran elementos diferenciadores que permiten actuar de una forma eficiente e inmediata en la búsqueda de soluciones compartidas para el colectivo de desempleados (Díaz de Alba, 2014).

De cara a que los acreedores de Fagor pudieran llegar a cobrar lo que la firma les debía, una valoración, fechada el 30 de abril, cifraba los activos de la compañía en apenas 272,06 millones de €, mientras que el conjunto de las deudas sobrepasaba los 1.048,18 millones. Esta valoración suponía una enorme depreciación respecto de la anterior valoración provisional realizada en octubre de 2013, en el momento de la presentación del concurso, en que se hablaban de activos por valor de casi 800 millones. En este periodo se han deteriorado gran parte de los inmovilizados relacionados con la propiedad industrial, I+D, etc. En este informe se ve que Fagor Electrodomésticos apenas tenía patrimonio, ya que ni si quiera las marcas eran suyas, sino del Grupo Fagor (en el que se incluyen otras cooperativas, que no están en concurso, que comparten el nombre Fagor y que se centran en otros sectores como automatización, automoción, cocina industrial, etc.). Además, los crecientes problemas económicos que arrastraba la cooperativa desde 2010 le llevaron a hipotecar la mayoría de sus bienes e incluso a vender sus plantas productivas, para

después seguir explotándolas en régimen de arrendamiento. Así, de las cinco plantas productivas y una de logística que tenía en el País Vasco, sólo una de ellas, la fábrica de ollas de Eskoriatza (Gipuzkoa) estaba en régimen de propiedad. Había otras dos plantas que desde 2011 estaban en manos de la Corporación Mondragón, a través de una sociedad instrumental, por las que Fagor recibió 55 millones, de los cuales empleo 53,5 millones para pagar deudas bancarias. En los activos del concurso no se incluyen las plantas de Francia y Polonia, que llevaron procesos mercantiles separados y que ya están integradas en la argelina Cevital. Por grandes acreedores, las deudas a los bancos rondan los 380 millones; a las instituciones públicas vascas otros 75 millones; y los créditos de Corporación Mondragon y diferentes cooperativas de la misma se elevan a otros 240 millones (Larrakoetxea, 2014). Además, como se ha indicado en párrafos anteriores hay cientos de antiguos trabajadores que han perdido los ahorros de toda su vida, en aportaciones voluntarias y créditos al capital que no tienen prioridad.

A partir de junio de 2014 se presentaron diversas ofertas por los activos de Fagor Electrodomésticos por parte del grupo catalán CNA (Cata), la firma italiana Ariston Thermo, la compañía polaca Amica Wronky, otra firma catalana Taurus Group y el grupo argelino Cevital.

El 29 de julio, el titular del juzgado de lo Mercantil número 1 de San Sebastián adjudicó a Cata los activos de Fagor Electrodomésticos. La empresa Cata Electrodomésticos S.L. ofrece un total de 42,5 millones por la compra de Fagor Electrodomésticos. Además de la aportación de garantías bancarias "de primer nivel", el primer pago sería de 20 millones al contado. La oferta presentada llega a 1.954 trabajadores el primer año, con 705 empleos directos y 1.249 trabajadores indirectos, que prestarán sus servicios a través de los acuerdos con las empresas subcontratadas. Su plan industrial garantiza la continuidad de las marcas Fagor, Edesa, Aspes y Splendid y sus fábricas, llegando a la creación de 840 empleos directos el cuarto año (Europa Press, 2014).

La Corporación Mondragón se muestra satisfecha porque el volumen de empleo prometido es el mayor de todas las ofertas. Los nuevos propietarios han adelantado que ya tienen perfilado el nuevo equipo directivo que tomará las riendas de la hasta ahora cooperativa, que en su mayoría, proceden de la propia Fagor. Serán

antiguos socios cooperativistas y trabajadores. Las primeras contrataciones se efectuarán en septiembre, una vez finalicen los últimos trámites del proceso de adjudicación y la nueva Fagor comience su actividad comercial. En los procesos de contratación que se pongan en marcha tendrán prioridad los ex-socios de la cooperativa, así como los trabajadores por cuenta ajena de Fagor, Edesa y la filial Grumal.

Los empleados recibirán unas retribuciones “iguales o superiores”, según el administrador de CNA Corporación, a las que percibían en la cooperativa, tal y como se ha pactado con los sindicatos. El acuerdo supone lo recogido en el convenio del metal de Gipuzkoa más la actualización del IPC. Los responsables de Cata destacaron también que la empresa ha alcanzado un acuerdo con la Corporación para el uso durante 30 años de las marcas, si bien lo pactado incluye el mantenimiento de unos niveles de empleo, que si la catalana incumple deberá hacer frente al pago de unos royalties (Chávarri, 2014).

CAPÍTULO 6. CONCLUSIONES

Creo que se podría calificar este TFG como una primera introducción a la EcS de una manera objetiva y sencilla. Esa era mi intención expuesta en los apartados de Introducción y Objetivos. He mostrado el nexo de unión con la realidad tanto económica como política de las empresas de EcS, resaltando entre ellas a las cooperativas y a las sociedades laborales, de las que se puede ver una información comparativa detallada en el Anexo.

Es evidente que la EcS es compleja, en este TFG se puede valorar parte de su importancia, y digo “parte” porque está claro que su relevancia en este modelo de sociedad seguirá creciendo. Hay una cifra que me ha impresionado: la facturación de la EcS en 2013 en España fue de 150.978 millones de € (4% más que en 2012) que supone un 14,75% del PIB (a finales del 2011 la facturación de la EcS suponía el 7,5% del PIB español), lo que da una idea de su crecimiento en nuestro país en este intervalo de 2 años (como se ha mencionado con anterioridad). Por tanto mi primera conclusión es que la EcS “existe” y creo que seguirá existiendo y evolucionando de manera natural porque la propia sociedad lo exige cada día con mayor intensidad.

Estas son el resto de las conclusiones:

-Hay algo que no ofrece lugar a ninguna duda: tanto la UE como los gobiernos nacionales y regionales van aportando medidas de ayuda a la EcS sobre la base de que ésta tiene como uno de sus objetivos fundamentales la lucha contra la desigualdad social. Sin embargo, a nivel político-económico, las medidas de austeridad para salir de la crisis proclamadas por la UE y adoptadas por todos los países no han hecho más que ahondar en el crecimiento de esta desigualdad social. Parece una contradicción clara o simplemente es una forma de dar contrapartidas a los más desfavorecidos a cambio de no perjudicar de ninguna manera los intereses de las grandes empresas. En definitiva es, como algunos economistas han reiterado, el gobierno antidemocrático de las grandes compañías y de los grandes grupos de inversión que controla a la clase política (por supuesto que esta opinión no es compartida por todos y que todas las opiniones son respetables).

-La EcS no es suficientemente conocida por la clase trabajadora. Pienso que la persona que se queda en el paro no es consciente que puede resolver su situación,

o por lo menos intentarlo, aprovechándose de las posibilidades que ofrece la formación de una cooperativa o de una sociedad laboral. Creo que, por ejemplo, a nivel de INEM se debería informar más sobre el tema, recibir más asesoramiento. También se debería incidir más en este tema en todos los planes de estudios para crear una mentalidad emprendedora en los jóvenes, dándoles a conocer, más profundamente, las diversas formas de empresa, en especial las empresas sociales.

-Mencionando otra vez los planes de estudios, en ellos se debería dar más importancia a la EcS desde edades muy tempranas para crear un concepto de justicia ética en los jóvenes, convencerles de que las necesidades comunes están por encima de las individuales, que la cooperación es la base del éxito de la sociedad. De esta manera, junto a la invitación a ser emprendedores mencionada en el párrafo anterior, seguro que el mundo del cooperativismo y de la EcS en general ganaría adeptos. Y si las cooperativas, como estandarte de las empresas sociales, van creciendo y, además, se crea una adecuada conciencia social hacia los postulados de la “Economía del Bien Común” seguro que iremos a una sociedad más justa, con menos desigualdades sociales, algo que parece utópico pero a lo que no se debería renunciar.

-Las empresas de EcS van resistiendo mejor la crisis que la empresa tradicional, recordemos que así lo confirmó el propio Ministerio de Empleo (ver página 30 de este TFG) y a nivel europeo lo ha ratificado el informe “La resistencia del modelo cooperativo” de CECOP-Cicopa Europa (página 20 de este TFG). Por supuesto que también hay muchos fracasos, los hay en todas las empresas, pero la mayoría de las veces, más que por la propia esencia de las Cooperativas o de las Sociedades Laborales, son las relaciones interpersonales de sus miembros las que producen este final no deseado. Las principales causas de la mayor resistencia de las empresas de EcS son la menor conflictividad social, la mayor flexibilidad para adaptarse a periodos de baja demanda y un menor absentismo laboral. El fracaso de Fagor Electrodomésticos no deja de ser una de “las excepciones que confirman la regla”. Antes de su caída se trató por todos los medios de invertir en la búsqueda de nuevos productos, de mejora de los existentes, aunque los resultados no fueron positivos. Hemos visto como la propia Corporación Mondragón recolocó a parte de los trabajadores en otras cooperativas del grupo. La compra por parte de CNA de los Activos y la posterior reapertura de sus centros de producción supone la continuidad de otra buena parte de los trabajadores fuera del ámbito cooperativista, lo cual viene

a significar que Fagor Electrodomésticos no había perdido todo su valor como empresa competitiva. No sabemos lo que hubiera ocurrido si el grupo de empresas no hubiera sido un grupo cooperativo.

-En general, las empresas tienen que adaptarse a la constante evolución de los factores externos que influyen en sus actividades. Las empresas de EcS deben dar mucha importancia a la I+D+i, ya que es la base de la subsistencia en el futuro buscando adaptar sus productos a la exigencias de un mercado cambiante con muchos competidores. Y esta labor no solo corresponde a ese departamento de I+D+i, sino que compete a todos los socios-trabajadores que deben involucrarse en su empresa buscando la mejora de los diversos procesos organizativos y productivos en los que participan. El ejemplo nos lo da la Corporación Mondragón que posee una cooperativa, IK4-Ikerlan, dedicada únicamente a I+D+i, y que colabora con el resto de las cooperativas del grupo.

-Hemos comprobado como a nivel de la UE, las empresas de la EcS han encontrado en los servicios a la sociedad un importante sector de actuación. La población europea va envejeciendo y aumentan las necesidades de la 3ª edad. Este ejemplo se puede ampliar a la ayuda e inserción de discapacitados, de personas con problemas de integración, etc. Es por tanto necesario cubrir esos servicios buscando, más que el beneficio económico, el beneficio hacia la propia sociedad. El Estado como responsable de asumir estos servicios puede y de hecho cada vez más delega en las empresas de la EcS, consiguiendo reducir los sobrecostes pagados cuando actúan las empresas con ánimo de lucro.

-Relacionado en cierto modo con el punto anterior está el tema de las contrataciones públicas sobre todo en las ciudades. El coste para la Administración sería mucho menor y los servicios estarían seguramente mejor cubiertos si se favoreciera la adjudicación, por ejemplo, a Cooperativas de trabajo asociado. Se reduciría la conflictividad social y los problemas que ello acarrea (recordemos lo ocurrido recientemente en varias ciudades con las largas huelgas de los servicios de limpieza, jardinería, transporte público, etc).

-He podido comprobar que existen muchas personas dedicadas en “cuerpo y alma” a trabajar por los demás sin otra contraprestación que su satisfacción personal.

Son los voluntarios de algunas entidades de la EcS a los que admiro profundamente y a la vez envidio.

- He intentado hacer un TFG con una temática variada sin salirme de la esencia principal del título del mismo. Me he encontrado con la limitación de espacio que por normativa tienen los TFG por lo que no he podido profundizar en algunos temas que hubiera sido conveniente hacerlo. Para mí lo más importante es que me ha ayudado a introducirme en el conocimiento de la EcS. Personalmente, aunque no me siento completamente satisfecho del resultado, creo que he hecho lo que estaba al alcance de mis posibilidades.

-Y por último, no puedo dejar de mencionar el importante papel que Internet ha tenido en el desarrollo de este TFG. Prácticamente toda la información la he conseguido a través de la Red, aunque muchas informaciones hay que contrastarlas para no caer en el error de partidismos, y otras cuesta encontrarlas. Es una conclusión al margen de la EcS, pero mi generación es capaz de valorarla porque ha vivido otras épocas en las que las bibliotecas, los periódicos y las revistas eran prácticamente los únicos medios de que disponíamos cuando querías recabar información.

CAPÍTULO 7. BIBLIOGRAFÍA

Webs:

CAPÍTULO 3. DEFINICIÓN Y ELEMENTOS DE LA ECONOMÍA SOCIAL

¿Qué son empresas de economía social? (Asociación empresarial de Cooperativas y Sociedades Laborales de Cantabria) www.aecosal.es/f_01_socio.html

"La banca creó la crisis y nos impide salir de ella" (Voro Maroto)
www.eldiario.es/cv/banca-creo-crisis-impide-salir_0_201580115.html

¿Cómo funciona Lánzanos y cómo puedo apoyar un proyecto? (web de la plataforma de crowdfunding Lánzanos) www.lanzanos.com/como/funciona/

"Crea tu Banco de Tiempo" (ficha de "Ingenios de producción colectiva")
www.lettra.org/spip/spip.php?article4178

"Monedas descentralizadas para la economía social" (Ferdinand Reyes)
<http://thinkship.cc/moneda-descentralizada-para-la-economia-social/>

"Monedas sociales y virtuales: ¿cómo funcionan?" (Manuel González)
http://economia.elpais.com/economia/2014/06/04/actualidad/1401869261_832548.html
1

CAPÍTULO 4. LA ECONOMÍA SOCIAL EN EL ENTORNO ACTUAL

"En busca de la economía ideal" (Hispanus)
<http://clubdeloshistoriadores.blogspot.com.es/2013/06/en-busca-de-la-economia-ideal.html>

"Elecciones al Parlamento Europeo de 2014 (España)" (Wikipedia)
http://es.wikipedia.org/wiki/Elecciones_al_Parlamento_Europeo_de_2014_%28Espa%C3%B1a%29

"Programa electoral del PP al Parlamento Europeo 2014"
www.pp.es/sites/default/files/documentos/programa_electoral_europeas_2014.pdf

"Programa electoral del PSOE al Parlamento Europeo 2014"
http://europeas2014.psoe.es/recursos/100medidas_programa.pdf

“Programa electoral de IU al Parlamento Europeo 2014” www.izquierda-unida.es/sites/default/files/doc/Programa_Europeas2014.pdf

“Programa electoral de Podemos al Parlamento Europeo 2014”
<http://podemos.info/wordpress/wp-content/uploads/2014/05/Programa-Podemos.pdf>

“Programa electoral de UPyD al Parlamento Europeo 2014”
[http://www.upyd.es/contenidos/noticias/508/112233-Programa de UPyD para las Elecciones al Parlamento Europeo 2014](http://www.upyd.es/contenidos/noticias/508/112233-Programa_de_UPyD_para_las_Elecciones_al_Parlamento_Europeo_2014)

“Le guide de l’économie social et entrepreneuriat social 2013” (Comisión Europea)
<http://bookshop.europa.eu/fr/-conomie-sociale-et-entrepreneuriat-social-pbKEBC12002/>

“Guía de la economía social y emprendimiento social 2013” (Comisión Europea, traducida al castellano por José María Puente) <https://drive.google.com/file/d/0B-2NII35ZnGAUE1wa2Fqd2F0UnM/edit?usp=sharing>

“La resistencia del modelo cooperativo” (Confederación Europea de las Cooperativas de producción y de trabajo asociado, de las Cooperativas sociales y de las Empresas sociales y participativas) www.cecop.coop/IMG/pdf/report_cecop_2012_en_web.pdf

Web del Instituto Europeo de la Investigación en las empresas cooperativas y sociales www.euricse.eu

Web de la Confederación Empresarial Española de la Economía Social
www.cepes.es

“La Economía Social destruye menos empleo durante la crisis” (Redacción de Deia)
www.deia.com/2014/04/26/economia/la-economia-social-destruye-menos-empleo-durante-la-crisis

CAPÍTULO 5. UN CASO PARTICULAR: LA CORPOR.MONDRAGÓN Y FAGOR

Web Corporación Mondragón www.mondragon-corporation.com

“Mondragón, referencia mundial del #PosCapitalismo” (Bernardo Gutiérrez-documental BBC) <http://blogs.20minutos.es/codigo-abierto/2013/03/12/mondragon-referencia-mundial-del-poscapitalismo/>

“Fagor: así funciona el grupo cooperativo Mondragón” (redacción Expansión) www.expansion.com/2013/10/18/empresas/industria/1382130057.html?a=44a4196bc0ccb16f5b20d83600bf1605&t=1403965412

Web de Grupo Fagor www.fagorscoop.es/es/grupo-fagor/cooperativas.html

“Fagor Electrodomésticos redujo un 99% su beneficio neto en 2008, hasta los 121.000 euros” (redacción Cinco Días) http://cincodias.com/cincodias/2009/04/29/empresas/1241171970_850215.html

“Fagor Electrodomésticos cerró 2009 con unas pérdidas de 19,9 millones” (agencias) www.elcorreo.com/vizcaya/v/20100501/economia/fagor-electrodomesticos-cerro-2009-20100501.html

“Fagor Electrodomésticos: claves de la caída de un gigante de la línea blanca” (Alfredo Aldai, Asociación Aritmendiarrietaren Lagunak) http://cincodias.com/cincodias/2013/11/09/empresas/1384007207_592580.html

“El fracaso de Fagor fue no resolver el atraso tecnológico en la matriz” (Adrián Zealia) www.noticiasdegipuzkoa.com/2014/06/22/economia/el-fracaso-de-fagor-fue-no-resolver-el-atraso-tecnologico-en-la-matriz

“El núcleo duro de Mondragón tumba el plan de Fagor, que entra en quiebra” (María Jesús Pérez) www.abc.es/economia/20131030/abci-mondragon-caer-fagor-201310302056.html

“Mondragón deja caer a Fagor” (Javier Rivas-Mikel Ormazabal) http://ccaa.elpais.com/ccaa/2013/10/30/paisvasco/1383162945_608872.html

“Fagor retiene 87 millones en aportaciones y préstamos, según los afectados” http://cincodias.com/cincodias/2013/10/28/empresas/1382991103_643635.html

“Los socios de Fagor creen que será muy difícil recuperar sus ahorros si cae la empresa” (agencias) www.20minutos.es/noticia/1965037/0/socios-fagor/ven-dificil-recuperar-ahorros/si-cae-empresa/

“El doble mazazo de Fagor” (Aitor Ubarretxena)

www.elperiodico.com/es/noticias/economia/doble-mazazo-fagor-2801222

“Fagor entra en concurso de acreedores” (redacción El País)

http://ccaa.elpais.com/ccaa/2013/11/13/paisvasco/1384350252_218971.html

“El pulso por el futuro MCC retrasa a septiembre la elección de presidente” (Mikel Ormazabal)

http://ccaa.elpais.com/ccaa/2014/07/05/paisvasco/1404584947_011971.html

“Mondragón recoloca a 857 cooperativistas de Fagor” (Julio Díaz de Alda)

www.diariovasco.com/20140326/economia/mondragon-recoloca-cooperativistas-fagor-201403261700.html

“Fagor dejará un agujero de 776 millones a sus acreedores” (C. Larrakoetxea-J. Romera) www.eleconomista.es/interstitial/volver/11850/empresas-finanzas/noticias/5855643/06/14/Fagor-dejara-un-agujero-de-776-millones-a-sus-acreedores.html#.Kku8F2xx7uVy2eC

“Seis compañías pugnan para adquirir parte de los activos de Fagor Electrodomésticos” (Carmen Larrakoetxea)

www.eleconomista.es/interstitial/volver/mapjl/empresas-finanzas/noticias/5904763/06/14/Seis-companias-ofertan-para-adquirir-parte-de-los-activos-de-Fagor-Electrodomesticos.html#.Kku86KrN4206mGq

“El juez decide adjudicar a CATA los activos de Fagor Electrodomésticos”

(agencias) www.telecinco.es/informativos/economia/adjudicar-Cata-activos-Fagor-Electrodomesticos_0_1835400156.html

“El nuevo Fagor retomará su actividad productiva en octubre” (Inés P. Chavarri)

http://ccaa.elpais.com/ccaa/2014/07/29/paisvasco/1406665685_678057.html

ANEXO 1. COMPARATIVA ENTRE COOP. Y SOC. LABORALES

“Historia del cooperativismo” (Carlos Uribe Garzón)

<http://institucionalcooperativismo.wordpress.com/historia-del-cooperativismo/>

“Los principios del Cooperativismo” (web de Economía Solidaria)

www.esespinal.com/cartillapdf/7_PRINCIPIOS_DEL_COOPERATIVISMO.pdf

“¿Qué es la Alianza Cooperativa Internacional (ACI)?” (Cooperativa de las Américas) www.aciamericas.coop/Que-es-la-Alianza-Cooperativa

“¿Qué son empresas de economía social?” (Asociación empresarial de Cooperativas y Sociedades Laborales de Cantabria) www.aecosal.es/f_01_socio.html

“Guía para la creación de cooperativas de trabajo” (Confederación Española de Cooperativas de Trabajo Asociado) www.coceta.coop/publicaciones/emprendecoop-guia-creacion-cooperativas.pdf

“Las cooperativas y las sociedades laborales dan empleo directo a 331.000 personas a través de 32.816 empresas” (José Ángel Gutiérrez) www.hispanidad.com/Confidencial/las-cooperativas-y-las-sociedades-laborales-dan-empleo-directo-a-3310-20131203-159904.html

Publicaciones:

CAPÍTULO 3. DEFINICIÓN Y ELEMENTOS DE LA ECONOMÍA SOCIAL

“Medio siglo de economía social de mercado”. José Sols, Albert Florensa y Marta Camprodón. Revista de fomento social nº253, 2009.

Ley 5/2011 de 29 de Marzo de Economía Social. (BOE nº Núm. 76 del 30 de marzo de 2011).

"Economía social y sector no lucrativo: Actualidad científica y perspectivas". Rafael Chaves y José Luis Monzón. Revista CIRIEC-España nº37, páginas 7-33. 2001.

“Las empresas de economía social: Ejemplos Privilegiados de Organizaciones Socialmente Responsables” página 9. Publicado por COINTEGRA, 2012.

Cuentas Anuales Consolidadas 2013 de la Fundación ONCE.

Cuentas Anuales Consolidadas 2013 de Cruz Roja.

“La banca que necesitamos” de Joan Ramon Sanchis Palacio. Editado por Publicaciones de la Universitat de València, 2013.

“Una posibilidad de cambio económico. El papel de la Ética en la Economía”.

Trabajo Fin de Grado Universidad de Zaragoza de María Isabel Gil Moral (Julio 2014).

“La economía del bien común”. Christian Felber. Ed. Deusto. Barcelona, 2012.

CAPÍTULO 4. LA ECONOMÍA SOCIAL EN EL ENTORNO ACTUAL

Programas del PP, PSOE, Podemos, IU, UPyD para las elecciones Europeas 2014.

“Plan de acción sobre emprendimiento 2020. Relanzar el espíritu emprendedor en Europa”. Dictamen del CESE sobre la comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo, al Consejo, al CESE y al Comité de las Regiones, 2013.

“Hacia la inversión social para el crecimiento y la cohesión, incluida la ejecución del Fondo Social Europeo 2014-2020”. Dictamen del CESE, 2013.

“La economía social y el emprendimiento social” volumen 4. Guía de la Comisión Europea, 2013.

“La resistencia del modelo cooperativo”, apartado **“La fuerza de las empresas de economía social a prueba de crisis”**, CECOP-Cicopa Europa, 2012.

CAPÍTULO 5. UN CASO PARTICULAR: LA CORPOR.MONDRAGÓN Y FAGOR

Cuentas anuales consolidadas de BSH Electrodomésticos España S.A. (2010-2011-2012).

Cuentas anuales consolidadas de Balay Electrodomésticos S. Coop. (2008-2009-2010-2011-2012).

ANEXO 1. COMPARATIVA ENTRE COOP. Y SOC. LABORALES

“El impacto socioeconómico de las Entidades de Economía Social”, página 8, editado por EOI y CEPES, 2011.

“Manual de sociedades laborales” de FEVES (federació d’empreses valencianes d’economía social), página 2, 2006.

“La guía para la creación de cooperativas de trabajo” (de la página 50 a la 60) de la Confederación Española de Cooperativas de Trabajo Asociado (COCETA).

ANEXO 1. COMPARATIVA ENTRE COOPERATIVAS Y SOCIEDADES LABORALES

A.1. BREVE RESEÑA HISTÓRICA

Antes de comenzar la comparativa señalar que la historia del Cooperativismo merecería en este TFG no una, sino muchas páginas. Siento tener que haber renunciado a ello por la limitación de páginas impuesta en la normativa. Simplemente voy a mencionar a los que considero máximos protagonistas del movimiento cooperativo. Aunque existen muchas teorías acerca del nacimiento de las Cooperativas, no es descabellado afirmar que se produce en la primera mitad del siglo XIX. También hay una cierta unanimidad en considerar a **Robert Owen (1771-1858)** como el padre y creador del cooperativismo. Gracias a sus seguidores en 1832 ya existían unas 500 cooperativas que englobaban a 20.000 trabajadores. Owen centró todas sus energías en defender los intereses de los trabajadores, y se vinculó con el Movimiento Obrero Británico. Igualmente se consideran como “germen” del cooperativismo a **Los Pioneros de Rochdale**. En 1844, en la ciudad de Rochdale (Inglaterra), importante centro textil, 28 trabajadores, cansados del desamparo del sistema capitalista existente y recordando las ideas de Robert Owen, deciden crear una cooperativa de consumo de bienes de primera necesidad con un ridículo capital de 28 libras esterlinas. Lo realmente importante de lo ocurrido en Rochdale fue que la cooperativa se formó bajo unos principios que fueron la base de los principios cooperativos actuales. Fue este el origen del cooperativismo de consumo en Gran Bretaña, cuyo desarrollo abarcó después no solo a la Europa Continental sino al resto del mundo. Y basándose en los principios de Rochdale nació en Londres en 1895 **la Alianza Cooperativa Internacional (ACI)**. La ACI es la portavoz mundial del movimiento cooperativo, proporciona asistencia técnica, apoyo político, información a través de sus publicaciones. En el cuadro A.1 vemos la evolución de los principios cooperativos.

Las Sociedades Laborales son mucho más recientes, surgen en España con la crisis económica sufrida a partir de los años 70, motivada en parte por la crisis del petróleo de 1973 y agudizada por la inestabilidad política durante el proceso de transición democrática. Los trabajadores reaccionaron ante el cierre empresarial con apoyo sindical e incentivados con ayudas públicas, a través de la adquisición de los activos de las empresas, iniciando los necesarios procesos de modernización.

EVOLUCIÓN DE LOS PRINCIPIOS COOPERATIVOS				
LUGAR O CONGRESO Y FECHA	ROCHDALE 1844	Congreso ACI 1937	Congreso ACI 1966	Congreso ACI 1995
TIPO ADHESIÓN MIEMBROS	Adhesión libre	Adhesión libre	Adhesión libre.	Membresía voluntaria.
CONTROL DECISIONES	Control democrático	Control democrático	Control democrático	Control democrático
DISTRIBUCIÓN BENEFICIOS	Devolución o bonificación sobre las compras	Distribución b° en proporción a la operaciones	Principio de los excedentes.	Participación Económica de los Miembros
REMUNERACIÓN CAPITAL	Interés limitado al capital	Interés limitado al capital	Interés limitado al capital	
INFLUENCIA POLÍTICO-RELIGIOSA	Neutralidad política y religiosa	Neutralidad política y religiosa		
TIPO PAGO VENTAS	Ventas al contado	Ventas al contado		
FORMACIÓN SOCIOS	Fomento de la enseñanza	Fomento de la enseñanza	Fomento de la educación	Educación, entrenamiento e información
COOPERACIÓN INTER COOPER.			Cooperación entre cooperativas	Cooperación entre cooperativas
DEPENDENCIA				Autonomía, Independencia
COMPROMISO SOCIAL GENERAL				Compromiso con la comunidad

Cuadro A.1. Evolución de los Principios Coop. desde Rochdale a los congresos ACI.

Fuente: Elaboración propia.

A.2. COMPARATIVA GENERAL

Dentro del conjunto de la EcS en nuestro país, está claro que son las Cooperativas y las Sociedades Laborales las que están comúnmente aceptadas como estandarte de la citada EcS. Según la Confederación Española de la EcS (CEPES) entre ambas representan el 81% del total de entidades de la EcS (datos del tercer trimestre de 2013).

Es habitual hablar de empresas de EcS refiriéndose exclusivamente a cooperativas y a sociedades laborales (incluso a veces solo a cooperativas), y un fiel ejemplo de ello es la guía que aparece en la página web de la Asociación Empresarial de Cooperativas y Sociedades Laborales de Cantabria AECOSAL. Una vez reconocido su papel protagonista creo interesante establecer el siguiente cuadro (Cuadro A.2):

	COOPERATIVAS	SOCIEDADES LABORALES
TIPOS	<p>- <u>COOP. ESPECIALIZADAS</u> Cooperativas de producción, agrícolas, ganaderas, pesqueras, avícolas, especies menores, agroindustriales, artesanales, mineras, metalmecánicas, madereras, marroquinerías, confecciones, coop. ahorro y crédito, coop. consumo, coop. mercadeo agrícola, coop. trabajo, coop. transporte, coop. educación, coop. vivienda.</p> <p>- <u>COOP. MULTIACTIVAS</u>. Desarrollan varias actividades propias de producción, comercialización, etc.</p>	<p><u>1.- SOCIEDAD LIMITADA LABORAL (SLL)</u></p> <p><u>2.- SOCIEDAD ANONIMA LABORAL (SAL)</u></p>
NORMATIVA	<p>- Ley de Sociedades Cooperativas de España (Ley 27/1999, de 16 de julio).</p> <p>- Leyes específicas de las CC.AA.</p> <p>- Leyes específicas según el tipo de Coop.</p>	<p>- Ley 4/1997 de 24/3 Soc. Laborales.</p> <p>- R.D. 2114 de 2/10/1998, que regula el Registro Administrativo de Soc. Labor.</p> <p>- R.D. 1/2010, de 2 de julio.</p>
CAPITAL SOCIAL Y OTROS APORTES DE LOS SOCIOS	<p>-Capital mínimo fijado por estatutos (debe estar totalmente desembolsado).</p> <p>-2 tipos de aportaciones: Obligatorias (exigidas por los Estatutos o la Asamblea General) y Voluntarias (decididas por la Asamblea General que no obligan a los socios y que son remuneradas anualmente con una tasa de interés acordada por la propia Asamblea).</p>	<p>-SLL: Cap.Soc. mínimo 3.005 € 100% desembolsado al constituirse.</p> <p>-SAL: Cap.Soc. mínimo 60.101€, 25% desembolsado en constitución.</p> <p>-Socios trabajadores fijos deben de poseer en conjunto más del 50% del Cap. Soc. (Ningún socio puede tener más de 1/3 de las acciones, salvo que se trate de entidad pública o no lucrativa en cuyo caso será menor al 50%)</p>
REPARTO BENEFICIOS	<p>Beneficios actividad normal se reparten así:</p> <p>-20% mínimo al Fondo de Reserva Obligatorio (FRO), fondo de capitalización que sirve para la consolidación, desarrollo y garantía de la cooperativa. A este fondo también se destinará al menos el 50% de los extra-cooperativos y extraordinarios. Si hay pérdidas se pueden imputar a este fondo.</p> <p>-Mínimo del 5% al Fondo de Educación y Promoción (FEYP), cuyo fin la formación de los socios y trabajadores así como la financiación de acciones de interés general. Fondo inembargable e irrepartible entre socios, incluso por liquidación de la coop.</p> <p>-Resto se puede dedicar al aumento del Cap.Soc., fondos voluntarios o repartir entre socios, en cuyo caso se hará a partes iguales, en proporción al trabajo realizado o a una combinación de los 2 anteriores.</p>	<p>El 10% de los beneficios líquidos deben de quedar en un Fondo Especial de Reserva. El resto se puede repartir como en cualquier Sociedad Anónima o Limitada.</p>

	COOPERATIVAS	SOCIEDADES LABORALES
ÓRGANOS SOCIALES	<p>-La <u>Asamblea General</u> es el órgano supremo.</p> <p>-El <u>Consejo Rector</u> es el órgano de gestión.</p> <p>-La <u>Intervención</u> es el órgano de fiscalización.</p>	<p>-La <u>Junta General de Accionistas</u> es el órgano supremo.</p> <p>-<u>Órgano de Administración</u>: encargado de la gestión de la Sociedad, elegido por la Junta de Accionistas. En general se rigen por Leyes de S.A. y S.L.</p>
NÚMERO MÍNIMO DE SOCIOS	El número mínimo de socios es 3.	El número mínimo de socios es 3.
SALIDA DE SOCIOS	El socio trabajador saliente solo cobra lo que haya desembolsado en el momento de su incorporación. No es necesario que obligatoriamente sea sustituido por otro socio.	<p>El socio trabajador saliente tiene que ofrecer sus acciones en el siguiente orden de prelación :</p> <p>1º trabajadores fijos no socios,</p> <p>2º trabajadores fijos socios,</p> <p>3º accionistas que son trabajadores y resto de trabajadores no socios,</p> <p>4º la propia sociedad.</p> <p>El valor de las acciones, si no hay acuerdo, lo debe dictaminar un auditor de cuentas que cuantificará el valor actual real de las mismas.</p>
DERECHO DE VOTO	Cada socio un voto. Existe la posibilidad de que en los estatutos prevean la existencia del voto plural ponderado, en proporción al volumen de actividad cooperativizada, fijándose los criterios de proporcionalidad.	<p>Los derechos de voto están en función de la cantidad de acciones o participaciones que cada socio posea.</p> <p>Tanto en las SAL como en las SLL las acciones son todas nominativas y se dividen en acciones de clase laboral (las que pertenecen a los socios trabajadores) y de clase general (el resto). En el caso de las SAL las de clase general pueden no tener derecho a voto si así los indican los estatutos.</p>
RÉGIMEN S.S. DE LOS SOCIOS	<p>En las Cooperativas de trabajo asociado hay 2 opciones:</p> <p>-Acogerse al Reg.Gral. de trabajadores por cuenta ajena o al especial de la actividad correspondiente, teniendo todos los derechos de los trabajadores por cuenta ajena salvo la protección del FOGASA.</p> <p>-Acogerse al Reg.Esp.de trabajadores autónomos.</p> <p>(Todos los socios deben estar en el mismo régimen al menos durante 5 años).</p>	<p>-Los socios trabajadores tienen la consideración de trabajadores por cuenta ajena, están inscritos en el Reg.Gral. de la S.S., incluyendo prestación por desempleo y FOGASA, salvo los administradores que cobran por hacen funciones de dirección y gerencia, y exceptuando también los administradores con las mismas funciones que estén vinculados a la empresa mediante relación laboral de carácter especial como personal de dirección.</p> <p>-Los socios trabajadores que junto a su cónyuge y/o parientes con consanguinidad hasta 2º grado con los que convivan tengan el 50% o más del Capital Social tienen que incluirse en el Reg.Esp.de trabajadores autónomos salvo prueba de que el control de la Sociedad requiere de personas ajena a las relaciones familiares.</p>

	COOPERATIVAS	SOCIEDADES LABORALES
PROCESO CONSTITUCI.	<p>-Petición certificado de denominación no coincidente a la Dirección Gral. De Economía social y Emprendedores.</p> <p>-Celebración Asamblea Constituyente. (Se puede prescindir de este trámite).</p> <p>- Calificación previa de los estatutos, de forma opcional.</p> <p>-Elevación a Público del acuerdo social de constitución.</p> <p>-Liquidación impuesto Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados (modelo 600). (Están exentas la mayoría).</p>	<p>-Petición certificado de denominación no coincidente al Registro Mercantil.</p> <p>-Elevación a público del acuerdo social de constitución.</p> <p>-Liquidación impuesto Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados (modelo 600). Está exento.</p> <p>-Solicitud de inscripción en Registro Administrativo de Socied.Laborales.</p> <p>-Solicitud de inscripción en el Registro Mercantil. Desde su inscripción se adquiere personalidad jurídica.</p>
CONTRATA. TRABAJADOR	<p>El número de horas/año realizadas por trabajadores con contrato de trabajo por cuenta ajena no podrá ser superior al 30 por 100 del total de horas/año realizadas por los socios trabajadores. No se computarán en este porcentaje:</p> <p>a) Los trabajadores integrados en la cooperativa por subrogación legal así como aquéllos que se incorporen en actividades sometidas a esta subrogación.</p> <p>b) Los trabajadores que se negaren explícitamente a ser socios trabajadores.</p> <p>c) Los trabajadores que sustituyan a socios trabajadores o asalariados en situación de excedencia o incapacidad temporal, baja por maternidad, adopción o acogimiento.</p> <p>d) Los trabajadores que presten sus trabajos en centros de trabajo de carácter subordinado o accesorio.</p> <p>e) Los trabajadores contratados para ser puestos a disposición de empresas usuarias cuando la cooperativa actúa como empresa de trabajo temporal.</p> <p>f) Los trabajadores con contratos de trabajo en prácticas y para la formación.</p> <p>g) Los trabajadores contratados en virtud de cualquier disposición de fomento del empleo de disminuidos físicos o psíquicos.</p> <p>Se entenderán, en todo caso, como trabajo prestado en centro de trabajo subordinado o accesorio, los servicios prestados directamente a la Admon. Pública y entidades que coadyuven al interés general, cuando son realizados en locales de titularidad pública.</p>	<p>-En empresas de menos de 25 socios trabajadores se pueden contratar hasta un 25% sobre las horas/año trabajadas por los socios trabajadores.</p> <p>-En empresas de 25 o más trabajadores socios se pueden contratar hasta el 15% sobre las horas/año trabajadas por los socios trabajadores.</p>

Cuadro A.2. Comparativa entre Coop. y Soc.Laborales. Fuente: elaboración propia.

A.3. RÉGIMEN FISCAL

El régimen fiscal merece un apartado especial, por ello he creído conveniente no incluir esta cuestión dentro del cuadro para que la exposición sea más clara y detallada.

A.3.1. Régimen fiscal de Cooperativas

La normativa estatal reguladora de las Cooperativas está constituida por la Ley 20/1990, de 19 de diciembre, sobre Régimen Fiscal de las Cooperativas y la Ley 27/1999, de 16 de julio, de Cooperativas.

Las Sociedades Cooperativas fiscalmente protegidas se clasificarán en dos grupos:

Cooperativas protegidas: las que se ajusten a los principios y disposiciones de la Ley 27/1999 de Cooperativas o de las leyes de Cooperativas de las Comunidades Autónomas que tengan competencia en esta materia, y no incurran en ninguna de las causas previstas en el artículo 13 Ley 20/1990 sobre Régimen Fiscal de las Cooperativas, sobre pérdida de la condición de Cooperativa fiscalmente protegida.

Cooperativas especialmente protegidas: Cooperativas de Trabajo Asociado, Cooperativas Agrarias, Cooperativas de Explotación Comunitaria de la Tierra, Cooperativas del Mar y Cooperativas de Consumidores y Usuarios.

Para las Cooperativas protegidas los principales incentivos fiscales son:

- Las cooperativas tributan en el Impuesto sobre Sociedades. La Base Imponible se compone de resultados cooperativos y resultados extra-cooperativos. El 50% de la parte de unos y otros que se destine obligatoriamente al Fondo de Reserva Obligatorio es deducible en la Base Imponible. La parte de la Base Imponible que corresponde a los resultados cooperativos tributa al 20% (al 25% para las cooperativas de crédito) y la parte que corresponde a los resultados extra-cooperativos tributa al tipo general.
- Excepto las cooperativas de crédito, gozan de libertad de amortización los elementos del activo fijo nuevos que hayan sido adquiridos en el plazo de 3 años

a partir de la inscripción en el Registro de Cooperativas y Sociedades Anónimas Laborales del Ministerio de Empleo y Seguridad Social, o, en su caso, de las Comunidades Autónomas. La cantidad fiscalmente deducible en concepto de libertad de amortización, una vez practicada la amortización normal de cada ejercicio en cuantía no inferior a la mínima, no podrá exceder del importe del saldo de la cuenta de resultados cooperativos disminuido en las aplicaciones obligatorias al Fondo de Reserva Obligatoria y participaciones del personal asalariado.

- Si la suma algebraica de las cantidades resultantes de aplicar los tipos de gravamen correspondientes a las bases imponibles derivadas de los resultados cooperativos y extra-cooperativos, positivas o negativas, resultase negativa, su importe podrá compensarse por la cooperativa con las cuota íntegras positivas de los periodos impositivos que concluyan en los quince años inmediatos y sucesivos. Este procedimiento sustituye a la compensación de bases imponibles negativas prevista en el artículo 25 del Texto Refundido de la Ley de Impuesto de Sociedades (TRLIS) y por tanto, no resultarán de aplicación a las cooperativas las limitaciones establecidas a la compensación de bases imponibles negativas.

Para las Cooperativas Especialmente Protegidas existen unos incentivos fiscales adicionales:

- Con carácter general: Bonificación del 50% de la cuota íntegra minorada previamente, en su caso, por las cuotas negativas de ejercicios anteriores pendientes de compensar.
- Para las cooperativas de trabajo asociado que cumplan determinados requisitos: Bonificación del 90% (durante 5 años) de la cuota íntegra.
- Para las explotaciones agrarias asociativas prioritarias: Bonificación del 80% de la cuota íntegra.

A.3.2. Régimen fiscal de las Sociedades Laborales

La sociedad laboral tributa a través del Impuesto de Sociedades con el mismo tipo que la sociedad anónima y la sociedad de responsabilidad limitada, no pudiendo

acogerse al Régimen simplificado ni al del Recargo de Equivalencia del Impuesto sobre el Valor Añadido.

Las sociedades laborales gozarán de los siguientes beneficios en el Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados:

- Exención de las cuotas devengadas por las operaciones societarias de constitución y aumento de capital y de las que se originen por la transformación de sociedades anónimas laborales ya existentes en sociedades laborales de responsabilidad limitada, así como por la adaptación de las sociedades anónimas laborales ya existentes a los preceptos de esta ley.
- Bonificación del 99 por 100 de las cuotas que se devenguen por modalidad de transmisiones patrimoniales onerosas, por la adquisición, por cualquier medio admitido en Derecho, de bienes y derechos provenientes de la empresa de la que proceda la mayoría de los socios trabajadores de la sociedad laboral.
- Bonificación del 99 por 100 de la cuota que se devengue por la modalidad gradual de actos jurídicos documentados, por la escritura notarial que documente la transformación bien de otra sociedad en sociedad anónima laboral o sociedad limitada laboral o entre éstas.
- Bonificación del 99 por 100 de las cuotas que se devenguen por la modalidad gradual de actos jurídicos documentados, por las escrituras notariales que documenten la constitución de préstamos, incluidos los representados por obligaciones o bonos, siempre que el importe se destine a la realización de inversiones en activos fijos necesarios para el desarrollo del objeto social. Sus relaciones jurídicas se encuentran reguladas por la Ley 4/1997, de 24 de marzo, de Sociedades Laborales y de forma subsidiaria remitimos a la legislación societaria mercantil.

A.4. AMPLIACIONES Y CONCLUSIONES SOBRE LA COMPARATIVA

A.4.1. Aplicación de Normativa Estatal o específica a las Cooperativas de las diversas Comunidades Autónomas (CCAA) españolas.

Antes de pasar a resumir y sacar conclusiones sobre el cuadro anterior debemos matizar que tipo de Normativa se aplica a las Cooperativas en cada CCAA.

Hay que diferenciar dos formas de aplicación de la Ley Estatal de Cooperativas 27/1999 de 16 de Julio de 1999.

1º Aplicación directa: En el caso de cooperativas que desarrollan su actividad en el territorio de varias CCAA, o de forma principal en las ciudades de Ceuta y Melilla. Si la actividad se desarrolla con carácter principal en una CCAA, se aplicará la Ley de Cooperativas de dicha CCAA.

2º Aplicación supletoria: Teniendo en cuenta que en la actualidad (agosto-setiembre 2014) se espera que en un breve periodo de tiempo entre en vigor la Ley de Cooperativas de Canarias, única CCAA que carece de ley reguladora propia, la aplicación supletoria de la Ley 17/1999 solo se aplicará para cubrir eventuales lagunas de las Leyes de las CCAA.

Las Sociedades Laborales se rigen por la Normativa Estatal ya mencionada en el cuadro comparativo.

A.4.2. Resumen conclusiones

-Desde el punto de vista del conjunto de trabajadores que deciden emprender un negocio, no se puede generalizar sobre cuál de los dos tipos de empresas sociales es mejor. Dependerá, principalmente, del tipo de actividad, de la Comunidad Autónoma en el que se crea y de las subvenciones que en el momento de constitución de la sociedad estén vigentes.

-En cuanto a la salida de socios, en el caso de las Cooperativas solo se recupera lo que se ha aportado mientras que en las Sociedades Laborales se recuperan también la proporción de beneficios acumulados.

-En cuanto al procedimiento de constitución, será más laborioso el de la Cooperativa, aunque no se exigirá un Capital Social mínimo (en todo caso lo exigirán sus propios estatutos) como en el caso de las Sociedades Laborales, cuyo Capital Social mínimo es de 3.005 Euros.

-En cuanto a la contratación de trabajadores, en las Cooperativas existe más margen pues el límite máximo es del 30% de las horas trabajadas anualmente por los socios frente al 15 y 25% que tienen las Sociedades Laborales. Además en el

cómputo de los trabajadores contratados en las Cooperativas hay unas excepciones que no computan que podemos ver en la tabla comparativa.

-Los socios trabajadores de las Cooperativas no están protegidos por el FOGASA, mientras que los de las Sociedades Laborales si lo están, salvo las salvedades que indican la tabla comparativa.

-Quizás el punto que marca las diferencias es el referido a la gestión de la sociedad. Mientras que en las Cooperativas cada socio tiene un voto en el órgano supremo (la Asamblea), en las Sociedades Laborales la cantidad de votos en el órgano supremo (la Junta General de Accionistas) depende de las acciones poseídas.

-Por último comentar que las cifras de número de entidades y número de trabajadores (datos 1^{er} trimestre 2014 que hemos visto con más detalle en apartado 4.3) demuestran que, en nuestro país, hay un fuerte predominio de las cooperativas sobre las sociedades laborales:

- 21.823 cooperativas frente a 11.150 sociedades laborales.
- 283.640 trabajadores en cooperativas frente a 64.337 trabajadores en sociedades laborales.

Sin embargo, hemos de recordar que las sociedades laborales solamente están arraigadas en España y son un tipo de empresa cuyo origen es mucho más reciente que el de las cooperativas, siendo más desconocidas, en general, que éstas.