



➔ **GRUPOS EMPRESARIALES DE LA ECONOMÍA SOCIAL EN ESPAÑA**

✍ BAREA, J.; JULIA, J. F. y MONZON, J. L.

◆ Ciriec-España. Valencia, 1999.

En la actual era de la globalización y de la nueva economía, el redimensionamiento y reconfiguración de las estructuras empresariales han sido estrategias habituales. En efecto, fusiones, adquisiciones, alianzas estratégicas, edificación de holdings transnacionales son rasgos de estos tiempos en los que asistimos a un nuevo e intenso proceso de concentración del sistema económico a nivel internacional.

Pero, ¿Se asiste a un fenómeno análogo en el sector de la Economía Social? Y en su caso ¿qué peculiaridades presenta? ¿Qué implicaciones conlleva? Al análisis de estas cuestiones se dedicaron dos nutridos grupos de expertos, uno internacional, auspiciado por Ciriec-International y cuyos resultados aparecen publicados en *Côté (coord) (2000)*, y otro español, auspiciado por Ciriec-España, en el que participaron una veintena de investigadores mayoritariamente universitarios, y patrocinado por los gobiernos español, vasco y valenciano, siendo la obra que se comenta, «Los grupos empresariales de la Economía

Social en España», su principal fruto científico.

LA ECONOMÍA SOCIAL

Necesario es, previamente, señalar de qué realidad se está hablando cuando nos referimos a la Economía Social, por ser aún poco conocida en el mundo académico. Nos estamos refiriendo a aquel sector de la economía integrado por aquellas empresas y entidades cuyas reglas de funcionamiento no responden ni a las de la Economía Pública ni a las de la Economía Capitalista (presentando esta última a las Sociedades Anónimas como prototipo): son las Cooperativas (agrarias, de trabajo asociado, de crédito, etcétera), las sociedades laborales, las mutualidades, las asociaciones y fundaciones (las «ONGs»), etcétera y representan en nuestro país en torno al 10 por 100 del PIB y del empleo, alcanzando en otros países de la Unión

Europea hasta el 15 por 100 (Ciriec-International, 2000).

Como pone de relieve esta obra, dirigida por los catedráticos José Barea, Juan Fco Juliá y José Luís Monzón, este sector no se ha resignado a ocupar una posición marginal en la economía sino que a su vez ha edificado importantes grupos empresariales: el conocido MCC – Mondragón Corporación Cooperativa (con Fagor a la cabeza), es con diferencia el mayor grupo industrial de Euskadi, Anecoop, en el sector agrario, es líder exportador español (desbancó hace años a Pascual Hermanos), el grupo Eroski-Consum es uno de los pocos «grandes» de la distribución en nuestro país con capital estrictamente español, el conocido grupo ONCE, entre otros.

La estructura del libro responde a la metodología que siguió el grupo de trabajo: combinación y *feed back* entre exploración teórica y trabajo empírico, y diálogo interdisciplinar, aunque con marcado epicentro en la ciencia econó-

mica. Así, a la parte de introducción de obligada introducción, contextualización, síntesis y valoración global, propia de la labor de dirección, se unen dos bloques.

TEORÍA Y PRÁCTICAS

El primer bloque ofrece el necesario basamento teórico, de nuevo cuño, para aprehender la realidad de los grupos empresariales de Economía Social: su lógica de emersión, vertebración, extensión sectorial, los retos a que se enfrentan y las tensiones internas hacia su «deriva institucional».

Tres capítulos integran este bloque, dos económicos y uno jurídico. Los dos primeros han sido elaborados por la Dra. Zulima Fernández, quien extiende su ámbito de estudio al conjunto de los grupos empresariales privados (véase como documento previo de referencia Fernández, 1991), y el Dr. Rafael Chaves, quien se centra en el campo de la Economía Social e introduce novedosos e útiles elementos teóricos (véase como documento previo de referencia Chaves, 1996).

El capítulo jurídico, firmado por los Dres. J. F. Duque y J. I. Ruiz, explora las posibilidades que el ordenamiento jurídico español ofrece a las Cooperativas, Asociaciones y Fundaciones para la creación de grupos, tanto en su modalidad de «holdings», es decir que actúen como entidades matrices del grupo, como en su modalidad de «grupos por coordinación».

El segundo bloque contiene la parte empírica del estudio: los grupos empresariales analizados. Se abordan los casos de Anecoop, de MCC, de Cajas Rurales, del GECV —Grup Empresarial Cooperatiu Valencià—,

de MAPFRE y de la ONCE. La selección de estos casos no ha respondido a criterios de inferencia estadística sino a criterios de significación socioeconómica, pretendiendo representatividad de las principales familias de la Economía Social: cooperativas agrarias, cooperativas de trabajo asociado, cooperativas de crédito, mutuas, entidades sin fin de lucro.

La estructura de cada capítulo responde al cuestionario común que se pasó a los directivos de los grupos analizados. Se abordan las siguientes cuestiones: origen y trayectoria del grupo; estructura y organización institucional —sistema de dirección (*corporate governance*); significación económica con magnitudes; dimensión social —necesaria en estas entidades— y balance social —grado de democracia, de creación y mantenimiento de empleo, de solución de problemas de los pequeños agricultores, de respuesta a demandas de servicios de integración y bienestar social, etcétera—.

COOPERACIÓN Y DOMINACIÓN

En común presentan estos grupos empresariales de la Economía Social el hecho de estar sometidos a las mismas reglas de competencia que el resto de empresas y que pueden ser tanto o más competitivas que las empresas privadas tradicionales, no por ello generando un *trade off* en términos de dimensión social.

En segundo lugar, su configuración organizativa más genuina, que no única, es la de grupos por coordinación (próximos a las redes empresariales por cooperación empresarial, —la «estrategia de los campos de fresa» que dicen los italianos), y no la de grupos por dominación (la del holding), típica de los grupos empresariales de base capitalista—. Ambos elementos revelan, sin

duda, que la cooperación empresarial confiere indudables ventajas de competitividad, especialmente a las Pymes, las cuales presentan serias dificultades (sobre todo financieras) para edificar holdings.

Last but not least, la última cuestión que, como reconocen los autores, se explora pero queda sin resolver en este trabajo colectivo, es la de la tendencia secular de este tipo de empresas, cuando consiguen tener éxito en el mercado, a ver distorsionados, cuando no minimizados, sus rasgos diferenciales distintivos (la mencionada dimensión social). ¿Es compatible el éxito económico con esa «vocación social»? En unos casos sí mientras en otros no tanto. El estudio hermano a éste, el mencionado Côté (2000), ha incidido en mayor medida en este problema, y ha encontrado sugerentes respuestas.

■ Antonia SAJARDO MORENO

BIBLIOGRAFIA:

- BAREA, J. y MONZÓN, J. L. (dir) (1992): *Libro blanco de la Economía Social en España*, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid.
- CIRIEC-INTERNATIONAL (2000): *Les entreprises et organisations du Troisième Système: un enjeu stratégique pour l'emploi*, DG V de la Commission Européenne-Ciriec, Liège.
- CÔTÉ, D. (coord.) (2000): *Les holdings coopératifs: évolution ou transformation définitive?*, De Boeck Université – Ciriec, Bruxelles.
- CHAVES, R. (1996): *La cooperación empresarial en la Economía Social*, Ciriec-España edl, Valencia.
- FERNÁNDEZ, Z. (1991): «Las corporaciones ¿algo más que una moda?», *Economistas*, número 47, páginas 386-439.
- Tomás Carpi, J. A. y Monzón, J. L. (dir.) (1998): *Libro blanco de la Economía Social en la Comunidad Valenciana*, Ciriec-España edl, Valencia.