



CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y
Cooperativa, nº 0, enero-mayo 1987, pp. 47-74

Las Sociedades Anónimas Laborales

Ramón Salabert Parramon

Economista, Vicepresidente de la Federación de SS. AA. LL. de Cataluña

CIRIEC-España, revista de economía pública, social y cooperativa

ISSN: 0213-8093. © 1987 CIRIEC-España

www.ciriec.es www.uv.es/reciriec

LAS SOCIEDADES ANÓNIMAS LABORALES

RAMON SALABERT PARRAMON

Economista, Vicepresidente de la Federación de SS. AA. LL. de Cataluña

- Introducción
- Implantación y desarrollo de la S.A.L. en España
- Papel de la S.A.L. en el modelo económico de futuro
- Proyección de un modelo asociativo-empresarial

INTRODUCCIÓN

El marco constitucional de 1978 orientó, sin duda, un nuevo rumbo en el desarrollo económico y social español al incluir específicamente en el Art. 129.2: «Los poderes públicos deben promover las formas de participación en la empresa y el acceso de los trabajadores a los medios de producción».

Este hecho acompañado de la necesidad inaplazable de modernizar nuestro aparato productivo además de imponer los ritmos precisos para recomponer la política económica, crea unas condiciones favorables para que renazca con fuerza, de nuevo, la autogestión en España.

Dentro de este gran movimiento empresarial, existe una genuina figura denominada Sociedad Anónima Laboral, a la que me referiré específicamente en este artículo.

La S. A. L. es un fenómeno social y empresarial que data de los años 60 y conceptualmente es delimitado en los planes de desarrollo económico-sociales de la época, aunque con una concepción absolutamente distinta a lo que es hoy en realidad.

El auge de este tipo de empresas, aunque en la práctica se constituyeran y desarrollaran de forma jurídica heterodoxa, ha llegado a su máxima expresión cuando se aprobó la Ley 15/86 de Sociedades Anónimas Laborales, dándoles un perfil societario y legal acorde con sus necesidades.

Ello ha comportado una mayor seguridad jurídica para los socios y también mejores garantías para terceros; asimismo se ha logrado superar el estigma de estas empresas como producto de la crisis económica —forma imaginativa in extremis de parchear empresas quebradas o suspensas— para hacerlas entrar en el mundo empresarial como instrumento capaz de generar promoción industrial, creación de empleo y participación social.

Es obligado destacar las mejoras y novedades que introduce la Ley de Sociedades Anónimas Laborales. La Ley regula totalmente y de forma peculiar a las Sociedades Anónimas Laborales; en todas deberá figurar la denominación S. A. L. a efectos del Registro Mercantil; se crea por vez primera un registro en el Ministerio de Trabajo para asegurar el control del cumplimiento de los requisitos legales exigibles para que una Sociedad pueda ser considerada como S. A. L. a efectos administrativos.

Por otra parte, cabe destacar la primacía que la Ley otorga a los socios trabajadores, aunque en ningún caso se lesionan los derechos del capital privado; así pues, se establece que el 51% de las acciones deben pertenecer a trabajadores que presten sus servicios en la S. A. L. por tiempo indefinido y jornada completa; con ello se asegura el control de los trabajadores al ostentar éstos un mínimo del 51% de las acciones y a su vez se fomenta el empleo estable, dadas las características que se exigen para ser socio trabajador.

Referente al capital privado se acepta y se fomenta para que participe como máximo con el 49% de las acciones, sin que ningún socio pueda ser titular de más de un 25%.

No obstante lo anterior, se hace una excepción relevante en el caso de Entidades Públicas o personas jurídicas con participación mayoritaria del Estado, CC. AA. o Entidades Locales, en cuyo caso pueden absorber la totalidad del 49% de las acciones.

Otro aspecto novedoso que introduce la Ley es la permisividad de las acciones en cartera, en el caso de las reservadas a los trabajadores, con ello se dota de mayor facilidad de acceder a la condición de socios a los trabajadores que no la reúnan.

La propia Ley incentiva la actuación tecnológica y el espíritu modernizador que deben adoptar las Sociedades Anónimas Laborales al obligarlas a crear un Fondo Especial de Reserva irreplicable, con el 10% de beneficios líquidos, siempre que éstos sean superiores al 6% de su capital nominal, hasta que las reservas alcancen como mínimo la quinta parte del capital desembolsado.

Como última característica genérica, pero resaltable, debo hacer mención al aspecto fiscal, en el que con más buena voluntad que rigor técnico-fiscal, se introduce la bonificación de un 99% del impuesto en los casos de transmisiones patrimoniales y actos jurídicos documentados, constitución de préstamos para inversiones, adquisición de los bienes de una empresa por sus trabajadores, pretendiendo con ello disminuir levemente la presión fiscal de estas empresas. A pesar de ello, a mi juicio, se hace ya necesario un estudio más riguroso de los aspectos fiscales que propugne un trato impositivo más ecuánime con este tipo de empresas, no en aras de un favoritismo injustificable, sino para conciliar fiscalmente la solapación capital-trabajo que incorpora esta nueva figura jurídica en el ámbito empresarial.

*La nueva ley
incentiva la
actualización
tecnológica de las
SS. AA. LL.*

Con esta representación genérica considero de interés, desde esta tribuna, dar una visión más sociológica de la evolución y desarrollo de las Sociedades Anónimas Laborales en España. A tal efecto, me permito, con las oportunas adaptaciones, reproducir dos apartados del libro «Las Sociedades Laborales en el marco del desarrollo económico y social español», del que soy autor y se va a publicar en breve por el Servicio de Publicaciones del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social en la Colección Estudios. Hecha la oportuna aclaración y en evitación de desconcierto al lector, prosigo con el tema que nos ocupa.

IMPLANTACIÓN Y DESARROLLO DE LA S. A. L. EN ESPAÑA

En este apartado pretendo analizar que el resurgir de las Sociedades Anónimas Laborales es consecuencia de las transformaciones de la estructura productiva, en la que la crisis de la energía actuó como catalizador. Los problemas derivados del encarecimiento del petróleo vinieron a sumarse, en el caso español, a una estructura industrial débil que afectó profundamente a la gran industria, pero también a la pequeña y mediana empresa. No hay que olvidar, además, el momento de inestabilidad política e incertidumbre en que todo ello tiene lugar.

El renacimiento de las Sociedades Anónimas Laborales está condicionado por dos elementos básicos: los efectos de la crisis económica sobre las industrias base, en la que buena parte de las empresas de las que provienen, tenían su principal (y casi única) clientela, y la estructura empresarial de las pequeñas y medianas empresas, que son el tipo dimensional que se transforma. La conjunción de esos dos factores es lo que me permitirá explicar que el origen de estas sociedades está ligado geográficamente y sectorialmente a la gran industria. Por otra parte, observaremos que ante la gravedad de quedarse sin empleo, los trabajadores afectados aceptarán los sacrificios personales necesarios, a cambio de la propiedad o copropiedad y gestión de la empresa, que no es sino su propio puesto de trabajo.

El origen de las SS. AA. LL. está ligado geográficamente y sectorialmente a la gran industria.

IMPORTANCIA DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (PYME)

En las economías de industrialización tardía, como la española, la PYME (pequeña: menos de 50 trabajadores; mediana:

entre 50 y 500) juega un papel fundamental para la creación del tejido empresarial. Al lado del gigantismo industrial, es necesaria una red empresarial de tamaño medio y pequeño que estructure el sistema productivo, sectorial y territorialmente. Las grandes empresas tienen una localización industrial excesivamente concentrada que, si no se planifica, tiende a producir desequilibrios regionales.

Las PYMEs tienen en estos procesos una importancia vital para flexibilizar la economía tanto desde el punto de vista de la producción como de la distribución. Tienen mayor capacidad para absorber empleo y una relación de capital-trabajo baja, sin que ello sea óbice para desarrollar una importante labor en cuanto a la transmisión de tecnología y aplicación de mejores técnicas; y en los momentos de la crisis hacen de colchón, aménorando la intensidad de los efectos negativos.

En España el 92 por 100 de las industrias son pequeñas y medianas empresas, dando empleo al 61 por 100 de la población activa. En Japón son PYME el 76 por 100, en Francia el 70 por 100, en Estados Unidos el 57 por 100, en Alemania el 50 por 100... Se observa, pues, que el número de PYMEs está en relación con el grado de industrialización.

*En España el 92%
de las industrias
son pequeñas y
medianas
empresas.*

LA CRISIS DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA: EL CASO ESPAÑOL

Considero necesario detenernos en el estudio de la evolución de las PYMEs españolas y conocer sus características generales para enmarcarlas en el contexto de la crisis. Ello permitirá entender cuál es el punto de arranque de las Sociedades Anónimas Laborales en tanto que PYMEs.

Origen de la empresa y orientación del mercado

El rápido crecimiento de los años sesenta (Plan de Estabilización, apertura hacia el exterior, concentración industrial y urbana...) produjo en el terreno empresarial la profundización de la estructura capitalista en España, con características propias derivadas de un proceso acelerado y de la falta de racionalidad en su dirección.

La mayoría de empresas tenían un origen familiar y semiartesanal, que en medio de una situación que posibilitaba beneficios a corto plazo, favoreció la entrada de nuevos empresa-

rios que, proviniendo del mundo del trabajo como obreros especializados, tenían mejores aptitudes para las funciones técnicas que para las de dirección y coordinación.

La posibilidad de conseguir rápidos beneficios que ofrecía un mercado interior en expansión, junto al proteccionismo y burocratismo estatal endémico, propició que se fraguara un tipo de empresas sin vocación exportadora y dependientes tecnológicamente del exterior. Eran tales las resistencias administrativas (legales y financieras) que los mercados exteriores no jugaron sino un papel secundario al que se acudía de forma esporádica (sobreproducción o recesión en las ventas), y no como fuente regular para diversificar los ingresos. La incorporación de nuevas técnicas no favoreció la modernización empresarial, porque se hizo a base de una tecnología importada, ya a partir de los propios bienes importados, ya a partir de patentes, que en principio supusieron un alto coste en pago de royalties, y luego, una pérdida de autonomía empresarial, a medida que las empresas foráneas fueron adquiriendo participación en el capital social de nuestras empresas.

Rápida expansión y problemas derivados

La expansión de las PYMEs se produce de forma espectacular durante la década de los sesenta y primeros setenta, antes de la crisis de la energía. No se tienen en cuenta los límites del mercado, cada vez más saturado desde la oferta, al tiempo que se hace más exigente en calidad y precios. La expansión se produjo sin conocimiento de la evolución de la demanda, y animada por los beneficios a corto plazo e improvisada sobre la afluencia de pedidos a veces de pocos e importantes clientes.

Este crecimiento empresarial se combinó con una diversificación exagerada de la oferta para responder a la demanda del mercado e hizo muy difícil rentabilizar las líneas de producción de la supervariación de gamas y modelos. Es durante este período de crecimiento irracional, en el que a los nuevos empresarios les parece que todo el monte es orégano, cuando se produce un sobredimensionamiento empresarial en dos factores básicos: trabajo, facilitado por unos costes relativamente bajos, y bienes de equipo, que aunque resultaba cara su importación, pensaban que la ventaja técnica les permitiría un diferencial a su favor.

Progresivamente se fue agudizando la atonía del mercado, y las condiciones que exigían los pocos e importantes clientes —muchas veces industria básica— se fueron endureciendo. Las empresas acusan las consecuencias de su propia expansión y empiezan a valorar el departamento de ventas, porque ya es un problema cómo colocar la producción. Reaccionan otorgando mayores facilidades de pago y se impone la venta a plazos, lo que implica mayores necesidades financieras para hacer frente a un mayor desfase temporal entre gastos e ingresos.

Las empresas se encuentran que tienen que financiar un volumen de stocks creciente y unas condiciones de pago de sus clientes, cada vez más largas, en parte por la competencia que se establece entre ellas mismas. La política financiera instrumentada por el Banco de España y llevada a la práctica por la Banca privada, era completamente laxa e imbuida por esa facilidad del beneficio a corto plazo; los bancos otorgaban créditos a un año, repetidamente renovables, para satisfacer las necesidades financieras de las empresas, al tiempo que exigían garantías personales e hipotecarias en sus operaciones de riesgo. Los préstamos no se hacían en función de la viabilidad empresarial, sino de las garantías reales, lo cual, desde una óptica estrictamente bancaria, es una aberración, ya que los créditos se deben conceder en función de la actividad, y nunca de las garantías, como se hizo. También hay que decir que los datos que aportaban las empresas merecían muy poca fiabilidad, pues la doble contabilidad era moneda corriente y los bancos eran para los empresarios una prolongación del poder establecido, tal vez no sin razón.

La estructura económica de las empresas se fue complicando sucesivamente y se vieron abocadas ante una situación sumamente compleja desde el punto de vista empresarial.

A principios de los setenta, se encontraron con un exceso de capacidad productiva (plantilla y bienes de equipo), una demanda interna que empezaba a mostrar síntomas de atonía (mucha y muy diversificada oferta), poca tradición exportadora (expansión basada en el mercado autóctono y proteccionismo estatal), escasa autonomía técnica (nula investigación en tecnología) y una situación financiera marcada por el peso de los recursos externos sobre los propios, porque la autofinanciación era un concepto extraño para los nuevos ricos-empresarios, lo

que las hacía depender, más allá de lo aconsejable, de la marcha de la política monetaria y los intereses bancarios.

Las relaciones laborales en el seno de las PYMEs

Muchas de las personas que se pusieron al frente de nuestras pequeñas empresas no tenían otra formación que conocimientos técnicos adquiridos por la experiencia de su propio oficio. Tal situación de partida conllevaría numerosos problemas en el ámbito de las relaciones laborales y, en general, en la dinámica de las empresas.

La preponderancia técnica de su saber-hacer les llevó a descuidar aspectos importantes como la organización administrativa y a menospreciar el conocimiento de sus subordinados en un ejercicio de arrogancia: no podían concebir que hubiera personas capacitadas mediante el estudio y que les pudieran enseñar a ellos, que se habían forjado a sí mismos y habían triunfado; entonces se autoerigían en líderes (era fácil al ser los amos) y ejercían un paternalismo muy en consonancia con la imagen pública del régimen, que acababa en una concentración de poder, a menudo ineficaz.

Las relaciones laborales tenían un doble marco: por un lado, la normativa legal franquista y, por otro, el paternalismo-autoritarismo derivado de la consideración de la empresa como su obra personal.

El sindicalismo vertical, y la democracia orgánica, se concretaban en la empresa en la figura de los enlaces y jurados sindicales, cuya domesticación era clara al estar las elecciones manipuladas y elegirse desde la dirección a personas sin escrúpulos, que aceptaban el papel en base a vagas promesas de ascenso o promoción.

El paternalismo empresarial impidió que los escasos cauces legales que funcionaban sirvieran para establecer un marco de relaciones en el que se dieran los canales necesarios para que los problemas salieran a la luz y fueran canalizados. En las empresas en que existía el departamento de personal, estaba al frente del mismo con mucha frecuencia, no una persona capaz de integrar el equipo humano, sino en la mayoría de los casos un tipo «duro» odiado por el colectivo.

En quince años las empresas cambiaron por completo: crecieron en número de empleados, en volumen de producción y ventas, se hicieron más sensibles al mercado, aumentó su

Cuando sobrevino la crisis en 1973, la estructura interna de las empresas españolas ya mostraba claros síntomas de inadaptación a las exigencias del mercado.

endeudamiento financiero... y se estableció una compleja y jerarquizada red de relaciones laborales que dividió a la plantilla en distintos estratos (ejecutivos, administrativos, capataces, obreros sin especialización...) con diferente grado de sumisión a la dirección.

La crisis económica y la transición política

El aumento del precio de la energía «sorprendió» a las empresas cuando su estructura interna ya mostraba claros síntomas de inadaptación: debilitamiento de la demanda y aumento de los costes (personal, bienes de equipo, gastos financieros, materias primas...). Por su parte, las autoridades económicas pensaban que el problema del petróleo era transitorio y que serían suficientes medidas de tipo coyuntural hasta que, de nuevo, las economías europeas tomaran el control y la española fuera arrastrada por el efecto locomotora de los demás.

Los empresarios, ante la contracción del beneficio, no reaccionaron reajustando sus empresas, sino que tomaron la solución más fácil: aumentar el precio de venta para hacer frente a los costes crecientes y mantener el margen neto de la explotación. Se pensaba que el mercado sería capaz de absorber precios crecientes, pero la realidad tardó poco en demostrar que eso era falso.

Mientras tanto, las condiciones de crédito se endurecieron, especialmente a partir de 1975, y la renovación de los préstamos a corto ¿plazo? se hizo cada vez más difícil. El descuento de papel se utilizó para aliviar las tensiones de tesorería y no para la rotación comercial; proliferaron las letras sobre clientes ficticios (pelotas bancarias), aumentando (aparte de otras causas) el volumen de impagados, con lo que la Banca redujo los descuentos y los proveedores exigieron el pago al contado. Se llegó a una progresiva asfixia financiera mientras que en lo laboral se acusaba la efervescencia de la transición política.

La problemática laboral emergió con mayor rapidez y virulencia en las empresas donde el número de trabajadores era más elevado, y los empresarios tenían más dificultades para colocar en la «representación judicial» a sus validos. Eran empresas donde las organizaciones sindicales, entonces clandestinas, estaban más estructuradas y coordinadas.

El marco legal de las relaciones laborales se modificó profunda y rápidamente, los sindicatos fueron legalizados y la con-

flictividad latente, reprimida durante tantos años, se liberó en forma de múltiples opciones sindicales y un movimiento asambleario poco estructurado. Las reivindicaciones laborales estaban empañadas por otras de carácter más político, que junto a la proliferación de sindicatos, conferían al movimiento obrero una apariencia confusa, que no era otra cosa que su propio sarampión, y la incapacidad de establecer una estrategia global, coherente con los intereses de los trabajadores y la realidad económica del país. Realidad económica que —a nivel concreto— difícilmente los Comités de Empresa podían conocer, porque los empresarios jamás accedieron a facilitar una información transparente sobre la marcha de la empresa que sirviera de base real para la negociación colectiva. Se produjo entonces una situación paradójica: las empresas estaban —en general— en unas condiciones económicas muy precarias, en tanto que los trabajadores creían —en general— que el empresario nadaba entre la abundancia y el despilfarro.

El expediente de crisis fue un arma que se empleó contra los trabajadores y sus organizaciones sindicales; el paro empezó a crecer y su fantasma a sobrevolar a quienes tenían empleo. Las reivindicaciones laborales se moderaron y se empezó a pagar en serio el ajuste de la crisis.

LAS SOCIEDADES ANÓNIMAS LABORALES: DE LA LUCHA POR EL PUESTO DE TRABAJO A LA ECONOMÍA SOCIAL

Las primeras Sociedades Anónimas Laborales, como respuesta a la crisis, nacen en medio de una situación económica y social muy deteriorada. Estas Sociedades son producto de la crisis y de la consiguiente reorganización de la estructura productiva del sistema capitalista; las más antiguas remontan su origen a los años 1978 y 1979 y provienen de la transformación de una Sociedad Anónima en suspensión de pagos o en situación de quiebra técnica. No es posible, en rigor, justificar su reaparición como la repentina extensión de una conciencia cooperativa, o como la súbita autoorganización de los trabajadores abrazados a ideales autogestionarios. La realidad fue muy otra y responde más bien a una actitud de defensa de los propios encartados. Las condiciones objetivas para que se dé el fenómeno se encuentran en la transformación de la estructura productiva de las economías más desarrolladas (el paso de las

economías basadas en la industria básica, cuya fuente energética era el petróleo, a economías más terciarizadas con gran preponderancia de tecnologías avanzadas). Es por ello que las Sociedades Anónimas Laborales estarán —en una primera instancia— condicionadas, en su localización geográfica y en su implantación sectorial, por aquellas industrias y actividades que desempeñaban un papel fundamental en la infraestructura económica.

Las sociedades que estudiamos son reconversiones de PYMEs que, producto de su incongruente desarrollo y de la reestructuración global del sistema, se vieron envueltas en la asunción de unos costes expulsados por la gran empresa en lo tocante a mano de obra y descentralización del proceso productivo. En efecto, las grandes empresas (industria básica, monopolios...) desplazaron una componente importante y creciente de sus costes salariales (Seguridad Social, conflictividad laboral, presión del proceso tecnológico...) hacia las pequeñas y medianas empresas —intensivas en mano de obra y tecnología inadecuada—, sobre las que ejercían un monopolio unilateral de demanda (monopsonio).

Las SS.AA.LL. son consecuencia del propio funcionamiento del sistema y no responden, en su origen, a ningún planteamiento ideológico.

Las Sociedades Anónimas Laborales son consecuencia del propio funcionamiento del sistema y no responden, en su origen, a ningún planteamiento ideológico. Los trabajadores se ven forzados a tener que financiar su propio puesto de trabajo, aceptando salarios muy por debajo de los que antes tenían. Apostar por sus propias fuerzas es un acto de valentía cargado de sacrificios personales. Se llega a la transformación no por voluntad creadora, sino por necesidad; no porque se quiera sustituir al empresario, sino para mantener el puesto de trabajo.

El colectivo que decide convertirse en Sociedad Anónima Laboral lo hace frente a la opción de quedarse sin empleo; por ello, los orígenes de la experiencia hay que entenderlos como una defensa de los trabajadores ante el impacto de la crisis. Esta respuesta no premeditada, y tomada por ser la única, genera, cuando se pone en práctica, una dinámica creadora que supera los enfoques clásicos del sindicalismo en tanto que actitudes frente a la crisis. El origen de las Sociedades Anónimas Laborales fue visto con desconfianza por los sindicatos, pero a medida que la experiencia se fue afianzando, y las empresas, incomprensiblemente, no se hundían todas, creció el interés

De un origen traumático que tiene su raíz elemental en la defensa del puesto de trabajo, las SSAALL son, cada vez más, promociones «ex novo» que persiguen la democratización de las relaciones de producción.

por el movimiento y se empezó a comprender su verdadero valor instrumental.

Las Sociedades Anónimas Laborales, contra todo pronóstico, crecen y se consolidan, y se inicia un cambio de actitud en su concepción, que pasa de ser una experiencia de defensa del puesto de trabajo a una realidad empresarial, que está tomando una considerable importancia en el peso de las magnitudes económicas nacionales. Con más de una década de crisis, las Sociedades Anónimas Laborales han ido, de defender el empleo, a potenciar una economía social que juega un papel determinante en la redistribución de la riqueza. Muchas de las nuevas Sociedades Anónimas Laborales ya no se crean por transformación de una Sociedad Anónima, sino como nuevas empresas, dotadas de una organización más racional y más democrática, que no persiguen tanto el beneficio ilimitado, como la generación de recursos a cambio de un salario justo.

DESARROLLO DE LAS SOCIEDADES ANÓNIMAS LABORALES: SU IMPLANTACIÓN GEOGRÁFICA Y SECTORIAL

La información sistematizada disponible sobre las Sociedades Anónimas Laborales es muy deficiente y escasa. Todas las fuentes presentan importantes limitaciones, por lo que situarse se hace necesario para que su comprensión sea aequilibrada con las reservas que expondré. Tenemos tres fuentes básicas entre las que es muy difícil ponderar los datos.

El FNPT suministra información sobre los préstamos concedidos, pero hay Sociedades Anónimas Laborales que no han recurrido a él y, aun existiendo como tales, no se las contempla en estos datos. La Dirección General de Cooperativas es más explícita al dar cuenta de la ubicación geográfica de las Sociedades Anónimas Laborales asociadas a alguna federación; la limitación en este caso proviene de que no todas las empresas de una región están asociadas, en general, por desconocimiento de que tal asociación existe; otra de las causas que condicionan esta fuente es que no en todas las regiones o nacionalidades en las que hay implantación de Sociedades Anónimas Laborales se han unido en federación o asociación.

Las limitaciones señaladas condicionan el conocimiento exacto de la realidad S. A. L., limitaciones que, a partir de la entrada en vigor de la Ley que las regula con su inscripción

obligatoria en el Registro de Sociedades Anónimas Laborales, dependiente del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, quedarán paliadas en buena medida. No obstante, pienso que la información disponible —lejos de ser precisa— es suficiente para ilustrar las tres cuestiones básicas que rodean su nacimiento: zonas geográficas muy industrializadas, sectores relacionados con la industria básica y tamaño empresarial pequeño y medio.

El FNPT, desde el inicio de las SS. AA. LL. de transportes urbanos de viajeros, prestó su ayuda, pero, específicamente a las Sociedades Laborales, ésta empieza en 1969-70, situándose en 1975 en unos 300 millones de pesetas prestados. Pero su montante se dispara a partir de 1978 con 670 millones, y siguiendo a partir de entonces según el siguiente cuadro:

CUADRO I

PRÉSTAMOS A SOCIEDADES LABORALES

AÑOS	Número de ayudas	Número de benefic.	Importe (miles ptas.)
1979	78	7.036	2.513.322
1980	104	10.782	2.736.931
1981	84	4.455	1.849.395
1982	56	2.098	847.900
1983	144	4.529	2.289.024
1984 (1)	53	2.055	1.232.761

(1) De enero a noviembre.

FUENTE: Ministerio de Trabajo y Seguridad Social. «Boletín de Estadísticas Laborales número 12, diciembre 1984.»

Los cuadros II y III recogen los primeros datos a nivel nacional de los que tengo conocimiento y están referidos a mayo de 1983.

CUADRO II

A) DISTRIBUCIÓN POR COMUNIDADES AUTÓNOMAS Y DESGLOSE DE LAS SS. AA. LL. DE ESPAÑA				
Comunidad autónoma	Núm. SAL	% sobre total	Núm. socios	% sobre total
ANDALUCÍA	159	15,89	3.486	9,04
— Almería	9		306	
— Cádiz	24		133	
— Córdoba	24		250	
— Granada	17		315	
— Huelva	11		645	
— Jaén	12		144	
— Málaga	19		555	
— Sevilla	43		1.129	
ARAGÓN	18	1,80	801	2,08
— Huesca	6		51	
— Zaragoza	12		750	
ASTURIAS	30	3	1.515	3,93
BALEARES	3	0,30	372	0,96
CANARIAS	2	0,20	382	0,99
CANTABRIA	16	1,60	293	0,76
CASTILLA/MANCHA	58	5,79	997	2,59
— Albacete	22		186	
— Ciudad Real	5		51	
— Cuenca	9		311	
— Guadalajara	4		138	
— Toledo	18		311	
CASTILLA/LEÓN	83	8,29	1.104	2,86
— Ávila	5		30	
— Burgos	8		97	
— León	5		33	

CUADRO II (Continuación)

Comunidad autónoma	Núm. SAL	% sobre total	Núm. socios	% sobre total
— León	5		33	
— Salamanca	40		381	
— Segovia	5		261	
— Soria	1		10	
— Valladolid	7		33	
— Zamora	12		259	
CATALUÑA	76	7,59	6.602	17,12
— Barcelona	65		6.489	
— Gerona	2		6	
— Tarragona	9		107	
COMUN. VALENC.	45	4,50	4.968	12,88
— Alicante	29		695	
— Castellón	4		469	
— Valencia	12		3.804	
EXTREMADURA	20	2	388	1,01
— Badajoz	13		108	
— Cáceres	7		280	
GALICIA	51	5,09	2.834	7,35
— La Coruña	16		344	
— Lugo	7		73	
— Orense	2		7	
— Pontevedra	26		2.410	
LA RIOJA	3	0,30	327	0,85
MADRID	129	12,89	2.467	6,40
MURCIA	64	6,39	491	1,27
NAVARRA	74	7,39	2.380	6,17
PAÍS VASCO	168	16,78	9.125	23,66
— Álava	11		620	
— Guipúzcoa	102		5.683	
— Vizcaya	55	2,822		
CEUTA Y MELILLA	2	0,20	29	0,08
TOTALES	1.001	100,00	38.561	100,00

CUADRO III

B) DISTRIBUCIÓN SECTORIAL
DE LAS SOCIEDADES ANÓNIMAS LABORALES

SECTORES	Núm. SAL	Núm. socios	Comunidad Autónoma donde existe una mayor implantación de SAL
PRIMARIO			
Agro-pecuario	49	425	Castilla-León
Pesca	13	85	Galicia
Minería	11	415	Andalucía
TOTAL	73	925	
INDUSTRIA			
Alimentación	48	1.005	Castilla-La Mancha
Textil y piel	87	8.370	Comunidad Valenciana
Madera	78	1.829	País Vasco
Papel y Artes Gráficas	46	1.032	Andalucía
Construcción	82	1.905	Andalucía
Minerales no metálicos	39	2.403	Andalucía
Químicas	21	1.128	Cataluña
Industrias transf. metales	169	7.729	País Vasco
Metal	95	4.874	País Vasco
Otras	69	787	—
TOTAL	734	31.062	
SERVICIOS			
Banca, Seguros e Inmobiliarias	3	163	—
Comercio	33	191	Madrid
Educación	9	66	—
Hostelería	31	149	Castilla-León
Transportes	27	4.736	—
Otros	91	1.269	—
TOTAL	194	6.574	

FUENTE: Sociedades Anónimas Laborales. Editado por la Dirección General de Cooperativas. Madrid, mayo 1983.

Los datos que aparecen, como se indicó, sólo registran a SS.AA.LL. que han solicitado ayuda al FNPT, por lo que supongo que no están todas las que son, pero, de todas formas, dada la precaria situación financiera de partida de las SS.AA.LL., creo que la cifra real no debe ser muy superior.

Se observa una gran dispersión en la distribución del número de trabajadores respecto a la media, que es de 38,52 trabajadores por empresa. Las grandes empresas de más de 500 socios sólo representan el 0,9 por 100 del total, ocupando al 21,56 por 100 de empleados; las pequeñas también son muy numerosas, pero el grueso son empresas de tamaño medio.

La distribución geográfica confirma que esta clase de sociedades presenta una mayor concentración en las zonas más industrializadas, como son País Vasco, Cataluña, Madrid y Andalucía. Las cuatro Comunidades Autónomas tienen establecidas 532 sociedades que representan el 53,15 por 100 de todas las existentes en el país.

La Comunidad Autónoma que más puestos de trabajo mantiene es el País Vasco, con 9.125, que representa el 23,66 por 100 del total; le sigue Cataluña, con 6.602 y el 17,12 por 100, respectivamente.

***El País Vasco y
Cataluña son las
Comunidades
Autónomas con
mayor
concentración de
SS. AA. LL.***

La distribución sectorial de las SS.AA.LL. indica que el sector industrial es el que más importancia tiene tanto por el número de empresas (73,32 por 100 del total) como por el de puestos de trabajo (80,55 por 100 del total), lo que viene a corroborar el hecho de que las SS.AA.LL. están ligadas en su origen a la transformación de la estructura productiva en la industria.

Por sectores industriales destaca el metal, que junto con las industrias de transformación, representa un 35,96 por 100 de las empresas industriales y un 40,57 de los trabajadores, estando preferentemente localizadas en el País Vasco. Le sigue en importancia el sector textil y piel, que estando implantado mayormente en la Comunidad Valenciana, recoge el 11,85 por 100 de las empresas industriales (734 en total) y el 26,94 por 100 de un total de 31.0602 socios.

Hemos construido el cuadro IV para observar la evolución de las SS.AA.LL. desde mayo de 1983 a mayo de 1985. Los datos originales provienen en ambos casos de la Dirección General de Cooperativas y se refieren sólo a empresas que han solicitado ayuda oficial (FNPT u otra).

Si se acepta que el número de empresas que han pedido ayuda a la Administración es una buena aproximación al número de las realmente existentes, en virtud de la muy precaria situación económica de que parten, por lo que deben ser pocas las que queden al margen, del cuadro IV se pueden extraer los siguientes resultados referidos a dos años (de 1983 a 1985):

- Crecimiento del número de empresas: 22,38 por 100.
- Crecimiento de empleo bajo esta fórmula asociativa: 20,36 por 100.
- Comunidades Autónomas que han aumentado su importancia relativa en número de empresas:
 - Asturias, 0,19.
 - Baleares, 0,52.
 - Cataluña, 3,20.
 - Navarra, 0,95.
 - País Vasco, 1,78.
- Comunidades Autónomas que han aumentado su importancia relativa de empleo asociado bajo la fórmula S. A. L.:
 - Asturias, 0,79.
 - Baleares, 1,72.
 - Cantabria, 0,58.
 - Cataluña, 3,19.
 - Murcia, 0,12.
 - Navarra, 0,82.
- Comunidades Autónomas con modificaciones más o menos cinco de su tamaño empresarial y tamaño actual:

— Asturias	5,60	56,10
— Cantabria	16,13	34,44
— Cataluña	—15,50	71,37
— Comunidad Valenciana	—16,49	93,91
— País Vasco	—8,92	45,39

CUADRO IV
DISTRIBUCIÓN DE LAS SOCIEDADES ANÓNIMAS LABORALES ESPAÑOLAS

Comunidad Autónoma	1983	1985	1983	1985	% Var.	1983	1985	% Var.	1983	1985	% Var.	1983	1985	% Var.
Andalucía	159	174	15,89	14,23	-1,66	3,486	3,636	9,04	7,84	-1,20	21,92	20,90	-1,02	
Aragón	18	20	1,80	1,64	-0,16	801	811	2,08	1,75	-0,33	44,50	40,55	-3,95	
Asturias	30	39	3,00	3,19	0,19	1,515	2,188	3,93	4,72	0,79	50,50	56,10	5,60	
Baleares	3	10	0,30	0,82	0,52	372	1,242	0,96	2,68	1,72	124,00	124,20	0,20	
Canarias	2	2	0,20	0,16	-0,04	382	382	0,99	0,82	-0,17	191,00	191,00	—	
Cantabria	16	18	1,60	1,47	-0,13	293	620	0,76	1,34	0,58	18,31	34,44	16,13	
Castilla-León	5,8	86	8,29	7,03	-1,26	1,104	1,233	2,86	2,66	-0,20	13,30	14,34	1,04	
Castilla-La Mancha	59	63	5,79	5,15	-0,64	997	1,107	2,59	2,39	-0,20	17,19	17,57	0,36	
Cataluña	76	132	7,59	10,79	3,20	6,602	9,421	17,12	20,31	3,19	86,87	71,37	-15,50	
Comunid. Valenciana	45	54	4,50	4,41	-0,09	4,968	5,071	12,88	10,93	-1,95	110,40	93,90	-16,49	
Extremadura	20	23	2,00	1,88	-0,12	388	403	1,01	0,87	-0,14	19,40	17,52	-1,11	
Galicia	51	55	5,09	4,50	-0,59	2,834	2,972	7,35	6,36	-0,99	51,57	54,04	2,47	
Madrid	129	142	12,89	11,61	-1,28	2,467	2,796	6,40	6,03	-0,37	19,12	19,69	0,57	
Murcia	64	73	6,39	5,97	-0,42	491	647	1,27	1,39	0,12	7,67	8,86	0,19	
Navarra	74	102	7,39	8,34	0,95	2,380	3,244	6,17	6,99	0,82	32,16	31,80	-0,36	
La Rioja	3	3	0,30	0,25	-0,25	327	327	0,85	0,71	-0,14	109,00	109,00	—	
País Vasco	168	227	16,78	18,56	1,78	9,125	10,304	23,66	22,21	-1,45	54,31	45,39	-8,92	
Ceuta y Melilla	2	2	0,20	—	-0,20	29	29	0,08	—	-0,08	14,50	14,50	—	
TOTALES	1.001	1.225	100,00	100,00	—	38.561	46.413	100,00	100,00	—	38,52	37,89	-0,63	

FUENTE: Elaboración propia a partir de «Sociedades Anónimas Laborales», Dirección General de Cooperativas, Madrid, mayo 1983, y NOVAGESTO, revista editada por la F. E. S. A. L. C., núm. 7, marzo-abril, 1985.

El tamaño medio de las SS. AA. LL. tiende a disminuir.

En dos años, las SS. AA. LL., en cuanto a número de empresas, han crecido en un 22,38 por 100, y respecto al empleo lo han hecho en un 20,36 por 100, lo que indica que proporcionalmente crece más la cantidad de industrias que la generación de empleo, provocando que el tamaño de la empresa se reduzca, pasando de 38,52 trabajadores de media en 1983 a 37,89 en 1985. Esta medida nacional actual parece un poco pequeña, y tanto más si la tendencia a la baja en la relación número de trabajadores/número de empresas se hace persistente en el tiempo. Evidentemente, la medida que manejo es poco representativa al referirse a tamaños empresariales por zonas geográficas, y no sectorialmente, que sería lo apropiado para establecer comparaciones; pero no obstante, quiero señalar que el hecho hay que tenerlo en cuenta para que se actúe consecuentemente, pues el tamaño variable para cada sector es importante para que en la empresa haya una estructura equilibrada en la que estén representados todos los órganos y para que no se caiga en un minifundismo empresarial, a veces contraproducente y siempre necesitado de un mayor esfuerzo asociativo para que las empresas S. A. L. presenten unificados sus problemas y se doten de las estructuras necesarias.

Como puede verse en el cuadro, las medidas geográficas de tamaño empresarial tienen una enorme dispersión respecto a la media (37,89), siendo las máximas Baleares, con 124,20, y Murcia, con 8,86.

Hay mucha similitud entre las Comunidades que han aumentado su importancia relativa en empresas y en número de trabajadores; se repiten Asturias, Baleares, Cataluña y Navarra, lo que las sitúa como las más dinámicas en la implantación de Sociedades Anónimas Laborales. Es de destacar el País Vasco, que ha pasado de tener el 16,78 por 100 al 18,56 por 100 de empresas de todo el Estado, a representar del 23,66 por 100 al 22,21 por 100 de los trabajadores totales, lo que se ha traducido en una importante reducción de la media de trabajadores por empresa de 54,31 al 45,39.

La concentración geográfica es una realidad que confirma el origen industrial de las SS. AA. LL. Sólo cinco Comunidades, Andalucía, Cataluña, Madrid, Navarra y País Vasco representan el 63,53 por 100 del total de empresas y el 63,38 por 100 del total de trabajadores.

PAPEL DE LA S. A. L. EN EL MODELO ECONÓMICO DE FUTURO

Prever el futuro de las SS. AA. LL. resulta un ejercicio peligroso, porque anticipar desarrollos de comportamientos sociales es tarea que ni la Sociología misma, como ciencia, tiene en absoluto resuelto.

Lo que sí haré en este punto será una síntesis de la importancia de esta clase de empresas y los factores que influyen en su desarrollo; pues con todo, y pese a las limitaciones de todo tipo, las SS. AA. LL. son hoy una realidad a tener en cuenta desde distintos puntos de vista, y su futuro dependerá, en buena medida, de la capacidad de influencia del propio movimiento, así como de la estructuración de la Economía Social.

Las SS. AA. LL. surgen en un momento de conmoción del sistema económico que por múltiples causas expulsa del aparato productivo a empresas y trabajadores condenando a unas al cierre y, a otros, al paro. En esas circunstancias, como en otras de la historia, también se estuvo a merced de los vaivenes que la reorganización del capital imponía, pero en este caso los trabajadores —que no sus sindicatos— apostaron por ellos mismos frente al paro y decidieron quedarse con los restos de la empresa. A nivel político se estaba en plena transición y los gobiernos de UCD prefirieron esa solución, que suponían sería un lento caminar hacia el desempleo, antes que aumentar la tensión social.

Así es como fueron apareciendo las «nuevas» SS. AA. LL., sin regulación legal, sin apoyo de los sindicatos, y sin que nadie creyera que aquello podían ser los orígenes de un nuevo espacio económico. Calibrar la importancia del movimiento S. A. L. en el terreno de la economía se puede prestar a muchas interpretaciones demagógicas porque no se dispone de datos fehacientes, pero los que yo he obtenido me permiten, cuando menos, conocer las tendencias de su desarrollo y la génesis de sus orígenes.

Los aspectos más relevantes son:

1. Aparición en la segunda mitad de los setenta como respuesta a la crisis que genera el capital para su recomposición.
2. Movimiento autónomo independiente ideológicamente, encaminado, en primer lugar, a la defensa del puesto de trabajo.

3. Distribución geográfica acorde con la localización de la industria base.

4. Crecimiento sostenido y extensión de la fórmula a otros sectores para mantenimiento del empleo.

5. Agrupación de empresas en asociaciones con criterios de representatividad en la Comunidad Autónoma o provincia.

6. Coordinación a escala estatal de casi 50.000 puestos de trabajo y más de 1.200 empresas (datos a marzo de 1985).

La importancia del movimiento S. A. L. es doble en la estructuración de nuestra maltrecha economía. Por un lado es suficientemente elocuente el grado de desarrollo alcanzado por el movimiento en sí, organizando un importante volumen de trabajadores en empresas que ya empiezan a ser rentables.

Por otro lado, la fórmula S. A. L. puede ser aplicada a innumerables pequeñas y medianas empresas que, de hacerlo, verían aumentada su rentabilidad y asegurada su supervivencia, pues también las PYMEs padecen los efectos de la brutal reconversión que el gran capital impone; además, su deficiente coordinación no les permite constituirse en un bloque de presión a tener en cuenta para la elaboración de las medidas económicas.

La posibilidad de hacer una transformación interna en la empresa, participando el propietario con el 49 por 100 del capital social y negociando la diferencia con los trabajadores, situaría a la nueva empresa en condiciones muy positivas para su funcionamiento, ya que se daría una mayor identificación con los objetivos, se abrirían importantes vías de financiación en condiciones más ventajosas de las que ofrece la banca privada, y se podría integrar en una estructura con capacidad de influencia creciente.

La proposición anterior puede resultarle jocosa al lector que no conozca en profundidad la realidad económica de las pequeñas empresas, porque, efectivamente, lo que estoy proponiendo es que el propietario reduzca su patrimonio personal en la empresa en un 51 por 100, que iría a parar a los trabajadores, sin que se le ofrezca nada a cambio. Pero si se tiene en cuenta el ritmo de descapitalización que están sufriendo las PYMEs y la situación de quiebra técnica en muchas de ellas, lo que en el fondo propongo es que el empresario no pierda todo, a condición de que comparta su cada vez más exiguo

***La fórmula SAL
aplicada a muchas
pymes podría
aumentar su
rentabilidad y
asegurar su
supervivencia.***

patrimonio, comprometiéndose los trabajadores en el reflotamiento de la empresa.

No obstante, la lectura profunda que hay que hacer del fenómeno S. A. L. es su comprensión como respuesta autónoma de los trabajadores implicados —al margen de los sindicatos— en dirección a la democratización de las relaciones de producción en el conjunto del sistema productivo. El paro es el nuevo fantasma que recorre Europa, y los sindicatos de clase han demostrado su incapacidad para hacer frente de manera efectiva a la recomposición que está llevando a cabo el capitalismo, orientada al saneamiento de su aparato reproductivo y de dominación.

El sindicato es, por excelencia, la organización de defensa de los trabajadores, pero cada vez se hace más patente que esa defensa no puede ser sólo de tipo mutual. Las políticas sindicales encaminadas al fortalecimiento de la organización, como mero instrumento de conservación de las conquistas obtenidas en la lucha de clases diaria, evidencian que la clase obrera y sus organizaciones siempre van a la zaga de las consecuencias que el propio desarrollo del sistema les impone.

Es necesario establecer una política sindical que corrija esa tendencia secular de ir por detrás de los acontecimientos, como única garantía de poderlos prever y, en consecuencia, pactarlos. Soy consciente de que la palabra pacto está desprestigiada y no tiene credibilidad entre los trabajadores, pero a mi juicio, no es por el pacto en sí, sino porque los pactos la derecha económica no los cumple.

Los problemas concretos siempre se resuelven a través de una negociación a la que se llega en determinada situación de fuerza, y lo que resulta evidente es que a mayor unidad, más fuerza. También es obvio que interesa negociar en la esfera de las decisiones reales, en la instancia que determinan las variables fundamentales por las que el sistema va a discurrir a corto y medio plazo. Dejar esa parcela al libre albedrío de los intereses del capital, implica tener que sufrir otra vez las consecuencias irreversibles de una situación no elegida, pero que tampoco ha sido evitada. Los sindicatos estarán tranquilos porque no son responsables de la crisis y, además, no han pactado, pero el coste real para los trabajadores será muy superior. Podrán maldecir al capital y enfrentarse aisladamente a él, pero las lamentaciones y las negociaciones a pequeña escala no

detendrán las grandes líneas de actuación y se volverá a ir detrás de los acontecimientos.

Desde otro punto de vista, no son sólo los 50.000 empleos y las más de 1.200 empresas; lo que constituye el potencial transformador del movimiento S. A. L., lo importante es que se está fraguando un sector económico, que he venido llamando Economía Social, que estaría constituido en un sentido amplio por agentes económicos como Cooperativas de Trabajo Asociado, Mutuas de Previsión, Sociedades Anónimas Laborales, Cajas de Ahorro Popular, Sindicatos, entre otros..., agentes que movilizan gran cantidad de recursos económicos y, sobre todo, humanos, que en lo que queda del Estado del Bienestar han de jugar un papel importante en la democratización de la economía.

El sufragio universal como pieza clave de la democracia política fue una conquista que se materializó a finales del siglo pasado y principios de éste; en la actualidad es claro que no es suficiente para garantizar el funcionamiento efectivo de la democracia, pues la esfera de lo político es una más mediante la cual el sistema se autoperpetúa, como la enseñanza... u otras, pero el núcleo fundamental está en la economía que condiciona a las demás cerrando el círculo reproductor.

Al mismo tiempo las democracias parlamentarias funcionan con un elevado grado de interacción entre grupos de presión, lo que unido a las modificaciones ocurridas en la estructura social y la influencia de los medios de comunicación en la orientación del voto, hacen que el mero sufragio universal pierda importancia relativa en el funcionamiento del sistema democrático.

El fortalecimiento del sistema democrático requiere la profundización de la democracia económica.

A mi juicio, es en la esfera de lo económico por donde se ha de ensanchar la democracia. No es coherente ni siquiera desde los postulados del Estado del Bienestar tolerar el terrorismo que el capital efectúa para su reorganización, y que se concreta en porcentajes de paro en torno al 15 por 100 de la población activa, con cerca de las dos terceras partes de parados sin prestación por desempleo. Ello presiona a amplias capas de la población con pocos recursos, a umbrales próximos a la miseria, aparte de lesionar profundamente el tejido social generando cada vez más marginados.

Las políticas económicas monetaristas ya han llegado al punto más cruel con la connivencia —basada en el egoísmo— de las influyentes clases medias. Salvo en Gran Bretaña, en el

resto de Europa aún no se ha acabado de aplicar dichas políticas, por lo que aún se dispone de un margen de tiempo para estructurar la Economía Social.

Es inconcebible, por ejemplo, que las Cajas de Ahorro — que no son empresas privadas— estén orientando sus políticas financieras en el mismo sentido que la banca privada, dejando no desasistida, sino estrangulada, la economía familiar con los altos tipos de interés —en línea con la banca— de los créditos al consumo; otro tanto podría decirse respecto a las PYMEs. Es necesario que se democratice el acceso a esos recursos y se destinen a los sectores menos favorecidos, que, por otro lado, son los que emplean mayor volumen de mano de obra, o reciben menos renta.

Los municipios se han convertido en importantes agentes económicos, porque han de realizar considerables gastos en infraestructuras, conservación y mantenimiento de instalaciones... La economía social y las empresas S. A. L. como parte de ella, tienen ahí un campo de acción que por justicia les corresponde. Les corresponde porque la Administración Local, como parte del Estado, debe primar a los sectores generadores de empleo, organizados en empresas que no buscan el rendimiento del capital, sino la retribución justa de un trabajo.

Los Sindicatos de clase son también agentes económicos que en este marco de la Economía Social tienen su papel a desarrollar. Ya indiqué la necesidad de un modelo sindical que base su estrategia a corto plazo no sólo en aspectos defensivos y reivindicativos, sino que sea capaz de negociar con el capital y con el Estado las condiciones sociales en que quedan no sólo los trabajadores, sino también los parados, como consecuencia de la reestructuración del sistema productivo.

Sirva lo anterior a modo de ejemplo para indicar que la democracia política no es suficiente, que es preciso que la democracia llegue a la economía para que se redistribuyan las cargas y las riquezas; es una condición necesaria —aunque no suficiente— para que el sistema se reproduzca con mayores cotas de justicia e igualdad. De otro modo las conquistas sociales y políticas que han permitido un funcionamiento relativamente satisfactorio del Estado del Bienestar, se verán seriamente comprometidas; aumentar las injusticias —y el monetarismo lo hace— implica calentar una caldera, que justificaría acciones desesperadas.

La SAL es una empresa de carácter social y constituye un instrumento válido para la democratización de la economía.

Las Sociedades Anónimas Laborales pienso que son un instrumento válido para la democratización de la economía. En su haber cuentan los miles de trabajadores que están organizados, las empresas que gestionan y los recursos que mueven. Se ha producido una modificación en la estructura de propiedad a nivel empresarial, y en virtud de ella se ha dado una transferencia de recursos del Sector Privado y Público, que no es sino el pago a los trabajadores por su colaboración a la superación de una crisis que ellos no han provocado.

En la actualidad se está detectando una transformación creciente de pequeñas y medianas empresas, Sociedades Anónimas, que sin haber llegado a la quiebra, ven su futuro incierto y optan por la fórmula S. A. L. Este dato es muy relevante, ya que a pesar de que el mecanismo de financiación instrumentado para estas empresas es lento, es más eficaz que otras facilidades crediticias establecidas por el sector público para las PYMEs. No obstante, hay que tener claro que la S. A. L. es una empresa de carácter social, y bajo ningún supuesto se debe admitir una utilización de la fórmula con fines privados, como jugada de saneamiento del patrimonio personal del empresario; toda transformación en S. A. L. debe ir acompañada de una transferencia real de la propiedad y gestión de la empresa.

Si la única forma de creación de SS. AA. LL. fuera a través de la transformación de S. A. en crisis, tal vez habría un límite en su crecimiento, pero al formar parte de lo que puede ser un modelo de Economía Social, su desarrollo está garantizado si ésta se estructura como movimiento organizado. Aunque independientemente de lo anterior, es decir, en el supuesto de que la Economía Social no se estructurase orgánicamente, la S. A. L. es una modalidad de empresa que puede tener una notable implantación en el sector servicios, y en todas aquellas actividades económicas que no requieran grandes inversiones para su puesta en marcha.

A modo de conclusión de este punto sobre el movimiento S. A. L., voy a distinguir entre un futuro previsible y un futuro condicionado.

a) Actualmente las SS. AA. LL. están ocupando a 50.000 personas en más de 1.200 empresas, disponen de una coordinación entre las distintas agrupaciones de ámbito autonómico, y próximamente constituirán una Confederación Estatal. El movimiento ha adquirido tal relevancia a nivel socioeconómico, como

para que los poderes públicos hayan tenido que elaborar una Ley específica que regule su situación.

Lo anterior por sí mismo ya supone la consolidación, difícilmente irreversible, de un movimiento en manos de los trabajadores, que sin lugar a dudas no permitirán ser barridos de un espacio económico que defienden cada día, como en su momento defendieron el puesto de trabajo. Previsiblemente el movimiento seguirá creciendo y ampliando sus marcos de actuación, se coordinará con movimientos europeos semejantes, aumentará su influencia como grupo de presión y adquirirá determinadas connotaciones ideológicas.

b) El futuro anterior es deducible de la dinámica de su propio desarrollo interno, sin que hayan intervenido hasta ahora factores externos que lo orienten en algún sentido. A lo largo de este libro he venido insistiendo en la necesidad de la estructuración de la Economía Social como espacio económico en el que los trabajadores sean hegemónicos, pero ello no será posible si especialmente los Sindicatos no aceptan la idea, y la introducen en lo que ha de ser un nuevo modelo sindical, que esté a la altura estratégica y organizativa de las necesidades de los trabajadores en las postrimerías del siglo XX.

Además de los Sindicatos, es precisa la colaboración de todas las organizaciones de signo progresista para reducir el coste social que la recomposición del capital impone a las clases populares. En este sentido urge ponerse de acuerdo no tanto sobre el fin último, sino sobre aspectos más inmediatos que indudablemente existen, pero el sectarismo es la enfermedad que impide a la izquierda coincidir en cuestiones elementales, y para ello debemos todos hacer un responsable esfuerzo para superarlo.

También quiero señalar en este apretado resumen el error histórico que cometería la izquierda, de no ser capaz de organizar la Economía Social como su bandera. No sólo son las SS.AA.LL., que como se ha indicado, tienen suficiente entidad como para ser un movimiento con vida propia, son otros movimientos como el cooperativismo, las organizaciones agrarias, la democratización de las Cajas de Ahorro, la Empresa Pública..., etc. Dejar estos movimientos a los impulsos de su dinámica particular supone no apreciar la capacidad de transformación real de la sociedad que sumados conllevan.

PROYECCIÓN DE UN MODELO ASOCIATIVO-EMPRESARIAL

Lo expuesto corrobora la penetración empresarial, así como la aceptación social de la figura Sociedad Anónima Laboral en nuestro país; no obstante, ello no tendría, tal vez, mayor relevancia si no fuera acompañado de un movimiento asociativo serio, cohesionado y responsable que, progresivamente, ha ido penetrando en el tejido económico y social, consolidando proyectos empresariales e incorporando una nueva concepción de empresa.

La aprobación definitiva el pasado 18 de marzo en el Congreso de los Diputados de una Ley concisa, aunque concreta y estimulante para el fomento de nuevas empresas, cierra un capítulo de tres años de estudios, propuestas y demandas de un movimiento que veía cómo crecían 1.200 Sociedades Anónimas Laborales en nuestro país y que todos coincidíamos en señalar que la pervivencia de estas Sociedades y, fundamentalmente, su proyección de futuro pasan por un reconocimiento social y político como entidades mercantiles de pleno derecho.

Por ello es importante enfatizar la existencia de un movimiento empresarial que adopta como objetivo la reducción de la tasa de desempleo y la mejora permanente de la redistribución de la renta.

En este sentido creo conveniente destacar que como empresas necesitan una patronal, aunque como movimiento innovador deben proyectar, desarrollar y divulgar los principios que inspiran este modelo empresarial y además cohesionar los esquemas organizativos, sin perder por ello implantación y autonomía de gestión en el marco de las respectivas Comunidades Autónomas para seguir conectados a la realidad de base inmediata, que es lo que otorga, a mi juicio, carta de movimiento al complejo entramado de las Sociedades Laborales.

Este modelo conduce a la vertebración de una Confederación Española cuya constitución, muy madura, ya se prevé para el próximo mes de junio, de espíritu federal, y que sea capaz de recoger en su seno los problemas comunes que como empresas tenemos planteados, con la suficiente cohesión en sus planteamientos que permita incidir y participar en los foros de desarrollo de política económica e industrial, al ser generadores de bienes y servicios y, por consiguiente, copartícipes del P. I. B. de nuestro país.