



**CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y
Cooperativa, n° 40, abril 2002, pp. 99-122**

La empresa de participación: características que la definen. Virtualidad y perspectivas en la sociedad de la información

Carlos García-Gutiérrez Fernández

Universidad Complutense de Madrid

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

ISSN: 0213-8093. © 2002 CIRIEC-España

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

La empresa de participación: características que la definen. Virtualidad y perspectivas en la sociedad de la información

Carlos García-Gutiérrez Fernández

Escuela de Estudios Cooperativos de la Universidad Complutense de Madrid

RESUMEN

La empresa de participación, la empresa en la que la condición de socio se adquiere –formal o informalmente– por protagonizar el proceso que caracteriza a cualquier empresa: el proceso de producción y distribución, es una empresa que “encarna” la restitución de la democracia –una persona, un voto– en el mercado, en el ámbito económico, de la misma manera que, al menos sobre el papel, se da en el ámbito político.

La base de esa afirmación hay que encontrarla en el proceso según el cual a más participación consciente en lo que se hace, más exigencia a participar en lo que se quiere hacer, en el establecimiento de objetivos.

PALABRAS CLAVE: Democracia, economía social, empresa de participación, mercado.

CLAVES ECONLIT: L290, M190, P130.

L'entreprise de participation: caractéristiques qui la définissent. Virtualité et perspectives dans la société de l'information

RÉSUMÉ: L'entreprise de participation, l'entreprise dans laquelle la condition de membre s'acquiert – d'une façon formelle ou pas - pour être protagoniste du processus qui caractérise n'importe quelle entreprise: le processus de production et distribution, c'est une entreprise qui personnifie la restitution de la démocratie – une personne, un vote – dans le marché, dans le milieu économique, de la même façon que, au moins sur le papier, dans le milieu politique.

Il faut trouver la base de cette affirmation dans le processus selon lequel plus il y a une participation consciente, plus grande est l'exigence de participation dans l'établissement des buts.

MOTS CLÉ: Démocratie, économie sociale, entreprise de participation, marché.

The participitive company: defining characteristics. Virtuality and perspectives in the information society

ABSTRACT: A participation company is a company in which one acquires the condition of shareholder, whether formally or informally, to play a leading role in the process which characterises any company - the production and distribution process. This type of company "embodies" the restitution of democracy – one person, one vote – to the market, to the economic field, in the same way in as, at least on paper, occurs in the political sphere.

The basis of this affirmation must be sought in the following process: the more one consciously participates in what one does, the more one demands participation in that which one wants to do, in the setting of objectives.

KEY WORDS: Democracy, social economy, participation company, market.

1.- La participación

La acción y efecto de tomar parte en una cosa incrementa la productividad, y de ahí, la competitividad¹ tanto del partícipe, como de la organización debido al efecto de involucración con la organización, al compromiso, que conlleva. Por esta razón muchos sistemas de incremento de la productividad han propuesto sistemas de participación más o menos sofisticados. Desde la Escuela del Pensamiento Administrativo² hasta los procedimientos del trabajo en equipo asociados a la producción del bien³.

La empresa en crisis favorece la participación, para salvar el barco, por la necesidad de salvar-se uno mismo. De ahí la posibilidad de sugerir una crisis permanente en la empresa para favorecer la participación.

Es diferente la participación en la empresa en la que:

- el interesado no es socio.
- el interesado es socio y los demás no son socios.
- el interesado es socio y los demás también son socios.

Sin participación no hay democracia en la economía⁴: precisamente la participación en los procesos de producción y distribución, libre y consciente, a ser posible fuera de los sistemas convencionales de contratación.

Del *homo oeconomicus* se pasa al *homo administrativus* y, de aquí al *persona⁵ participatibus*, con actitudes y comportamientos propias del entorno en la sociedad del conocimiento, de la información, de la comunicación, y, por tanto, de la participación.

1.- Informe sobre el Empleo de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico de 1985 y Martín BEICHMAN de la Universidad de Harvard.

2.- Encabezada por Elton MAYO.

3.- BERGGREN, CH. *The Volvo Experience*, Londres: Ed. Mac Millan Press Ltd., 1992. En: CASTILLO, J. J.: (Comp.) *Las nuevas formas de organización del trabajo*. Madrid: Ed. MTSS, 1988.

4.- Aquí se puede aplicar, sin más que asociar organismo a organización la interesante teoría del famoso biólogo Jean Baptiste de MONET, caballero de LAMARCK (1744-1829), autor de varios libros, siendo el más importante el titulado *Filosofía Zoológica* que contiene la primera teoría científica de la evolución basada en los siguientes principios:

Todos los organismos tienden hacia un perfeccionamiento por medio de una fuerza interior: el impulso vital.

Las alteraciones del entorno producen nuevas necesidades en los diferentes organismos.

Dadas estas necesidades, los organismos se ven obligados a utilizar determinadas órganos con mayor o menor intensidad. Los órganos tienden a desarrollarse o a atrofiarse por su uso o desuso: "la función crea el órgano".

Estas alteraciones son hereditarias.

5.- Para eludir el implícito contenido machista.

1.1- La democracia económica o en la economía

La democracia económica completa existiría (?) si no hubiera empresas que roban, usurpan o ponen en su interior negociaciones y contrataciones⁶ (como ocurriría en la vida política si no hubiera partidos políticos). Sin embargo, esa situación es la que las empresas han tratado (*sic*) de resolver: poner en su interior contratos para proporcionar mayor comodidad y eficiencia en la distribución de los productos, como se explica para justificar la existencia de intermediarios en el mercado. Por tanto, el problema se limita a tratar de que las empresas -como los partidos políticos en su ámbito- sean democráticas.

De lo que se trata es de crear riqueza (incluyendo bienestar) y de distribuirla adecuada y justamente; y además que todo ello se haga en condiciones democráticas: que la economía sea tan democrática como lo es la política, la vida civil.

1.2- La confusión de la democracia y de la solidaridad

Las empresas de participación y las organizaciones de participación son entidades que, además de los principios de democracia y solidaridad tienen en común otros aspectos.

Según los casos reciben de los poderes públicos recursos financieros o están subvencionadas bajo la hipótesis de que si el poder público correspondiente asumiera la función que realizan estas entidades resultaría más costoso. Sin embargo, son autónomas, aunque no funcionan con los criterios de competitividad que establece el mercado.

Así las cosas, conviene no confundir a las empresas de emprendedores en democracia con las entidades sin fin de lucro que prestan servicios sociales.

Las primeras pueden desarrollar su actividad productiva, o no, prestando servicios sociales, por ejemplo, de cuidado a ancianos, ya sea de cara al mercado o a las subvenciones que financian la actividad con criterios administrativos, que no de mercado.

Es decir, hay que tener clara la diferencia entre:

- A) Democracia en la empresa.
- B) Solidaridad social por la prestación de Servicios Sociales, como una de las interpretaciones de lo que es la "Economía Social", integrando las características de:
 - a) El voluntariado.
 - b) Ser "sin fin de lucro" o no asociado al mercado.

6. - COASE, Ronald H. *The Nature of the Firm: Origin, Meaning and Influence*. *Economica, New Series*, November 1937, V. 4, nº 16, p. 386-405. Reprinted in STIGLER, G.J.; BOULDING, K.E. (Eds.): *Readings in Price Theory*, Richard D. Irwing, Chicago, 1952. Traducción al castellano en STIGLER, G.J. AND BOULDING, K.E. (comp.), *Ensayos sobre la teoría de los precios*. Aguilar, Madrid, 1963, p. 303-21, p. 331-351. Citado en A. CUERVO; M. ORTIGUEIRA, y A.S. SUÁREZ: *Lecturas de introducción a la economía de la empresa*, Pirámide, Madrid, 1979.

De cualquier manera no hay "patentes de corso" (quizás nunca mejor dicho) en la prestación de servicios sociales. En efecto, también pueden desarrollar esas actividades empresas capitalistas convencionales, que obtienen un beneficio con base en determinadas economías en el empleo de determinados factores, aunque "aparentemente" también la desarrollan bajo el marchamo del "sin fin de lucro".

En suma, puede haber:

- a) Empresas democráticas en actividades con fin de lucro y
- b) Empresas capitalistas convencionales que prestan -eficientemente- servicios sociales retribuidos mediante subvenciones o "sin fin de lucro".

Es más, hay empresas privadas, capitalistas convencionales que, para mejorar su imagen social, desarrollan una significativa función social, a veces explícitamente –de mecenazgo, de apoyo a determinados programas promovidos por organizaciones no gubernamentales, etcétera- y otras implícitamente –como la de permitir que los empleados consigan financiación por el hecho de formar parte de la plantilla de la empresa en cuestión-.

1.3- La denominada "economía social"

El núcleo permanente de la denominada "economía social", al menos en su manifestación empresarial es la sociedad cooperativa de primer grado o de personas físicas, de hecho o de derecho: empresa privada y capitalista, no convencional por democrática. Pero hay otras organizaciones empresariales no convencionales que no tiene porque ser estrictamente democráticas; incluso algunas empresas privadas convencionales, pero con rasgos importantes de participación.

La vocación de hacer extensiva esa forma de gobernar los destinos de las organizaciones al resto de las que componen lo que se da en llamar "economía social" no presenta ningún problema para las que no son empresas: asociaciones y fundaciones. Aunque no hay porque asociarles el ejercicio de la democracia basada en la participación en lo que las caracteriza; y mucho menos si se amplía el rango, como algunos tratan de hacerlo, a las fundaciones.

La		sociedad	y la
<u>Sociedad (definida por el ámbito geográfico)</u>			
Cultura Modos de vivir Políticas Economía Etcétera	La Economía	Es un parte de la Sociedad, y es, siempre:	
Organizaciones que no son empresas:	Organizaciones que producen (hacen) cosas	→	
<ol style="list-style-type: none"> 1. Partidos Políticos 2. Sindicatos y Centrales Sindicales 3. Corporaciones locales o Prefecturas 4. Comunidades Agrarias 5. Congregaciones religiosas 6. Asociaciones 7. Fundaciones 	Productores		El me Instit valor
	Factores	→	
Organizaciones autogestionadas pueden ser: (1),(2),(3),(4),(5), (6),(7), (9.2.1),(9.2.2),(9.2.3),(9.2.4),(9.2.5)	<u>9 Empresas</u> Capitalistas		
La denominada "economía social" está compuesta por:	9.1 Convencionales	9.1.1 Autónomos	(indiv
en el Sur de Europa: (6), (9.2.1), (9.2.2), (9.2.3)		9.1.2 Sociedades:	9.1.2 9.1.2
en el Estado español, además: (7), (9.1.2.1.1), (9.1.2.1.2), (9.1.2.4.1), (9.2.4), (9.2.5)			9.1.2 9.1.2 o cor
	9.2 No convencionales	Sociedades	9.2.1 9.2.3 9.2.4 9.2.5

7.- GARCÍA-GUTIÉRREZ FERNÁNDEZ, Carlos. *The "Social Economy" (?) or the Democratic Entrepreneurs in the Spanish Economy, Social Economy and Social Participation*, III International Institute Universidad del País Vasco, September 25th -29th, 1995, Hondarribia (Guipuzcoa), Marcial PONS Ediciones Jurídicas y Sociales, S.A., Madrid 1997, pp. 149-160, 12 pp.

y la	denominada	<i>"economía social"</i> ⁷	
	a) Social b) Tecnológica c) Financiera d) Política e) Biológica f) Etcétera	a) Toda la Economía es Social b) Por razón del proceso de producción y distribución c) Por el capital financiero (que no económico) d) Por el poder –y los mecanismos de poder- implícitos e) Por la vida interna f) Por el resto	
		Organizaciones que consumen (destruyen) cosas	
El mercado Institución de asignación y valoración de recursos		1.3.1.1 Consumidores	
		Productos	
(individuales)	(solo socios)	a) No organizado	
9.1.2.1 Anónimas 9.1.2.2 Regulares Colectivas 9.1.2.3 Comanditarias por acciones 9.1.2.4 de Responsabilidad Limitada (S.R.L.) 9.1.2.5 Otras: civiles, como Comunidades de Bienes o condominios y sociedades de profesionales	9.1.2.1.1 Agrarias de Transformación 9.1.2.1.2 Anónimas Laborales (S.A.L.) 9.1.2.4.1 de Responsabilidad Limitada Laboral (S.R.L.L.)	b) Organizado: b.1) como asociaciones	
9.2.1 Sociedades Cooperativas de Proveedores 9.2.3 Mutuas y mutualidades 9.2.4 Cofradías 9.2.5 Cajas de Ahorros	9.2.1.1 Sociedades Cooperativas de Trabajo Asociado	b.2) como empresas	9.2.2. Sociedades Cooperativas de Consumidores

⁷Participation, III International Institute for Self-Management Conference 1995, Instituto de Derecho Cooperativo y Economía Social, Gizarte-Ekonomia eta Zuzenbide Kooperatiboaren Institutua (GEZKI), de la p.

2.- Las organizaciones “de participación”

Las organizaciones “de participación” son aquellas organizaciones que reproducen lo que acontece en la vida civil. De la misma manera que, con base en su condición de “socios” (léase ciudadanos) –independientemente de su clase social, patrimonio, condición física o moral-, las personas tienen capacidad de participar en el establecimiento de los objetivos de la Sociedad –en casi todas las Sociedades, y además, bajo el sistema de una persona, un voto-; en las organizaciones de participación, las personas que protagonizan lo que las caracteriza, con base en esto mismo, tienen esa misma capacidad de participar en la fijación de los objetivos de éstas.

La organización es de participación si el fundamento, la raíz, la justificación, el argumento, la base para tener derecho a tomar las decisiones que marcan el curso de la Organización es la Participación en el proceso que define a la Organización y no tener parte en la financiación; y además, con la vocación de que ponderación igual para todos los participantes.

En el caso de una empresa: una empresa es de participación si es necesario ser proveedor y/o consumidor de bienes y/o servicios -que no de capital financiero- para tomar decisiones; con la vocación de que sea democráticamente, lo que depende de si la forma jurídica lo establece -sociedad cooperativa, asociación, cofradía, etcétera- o lo puede permitir con base en los estatutos internos -el resto-.

Es mejor hablar de Organización de Participación que de Organización Participativa. Esta última expresión se refiere a una potencialidad y no a una realidad o a una característica.

Así las cosas, con una finalidad aclaratoria, se pueden agrupar a las entidades de la "Economía Social" en dos categorías por razón de su función: las que desarrollan una actividad propia de las empresas y las que no.

2.1- Clase de organizaciones

Las organizaciones pueden ser no empresariales o empresariales, según que no o sí, respectivamente, produzcan y distribuyan bienes y servicios.

De todas las maneras es posible encontrar muchas organizaciones no empresariales que realmente producen y distribuyen bienes y servicios que se distribuyen al margen de los mecanismos del mercado: sindicatos, empresas sin fin de lucro, asociaciones para la inserción, organizaciones no gubernamentales, etcétera.

2.2- Las organizaciones no empresariales “de participación”

Son las organizaciones y entidades que se caracterizan por las notas descritas más arriba, pero cuyo funcionamiento no es el propio de las empresas.

Tienen su origen en iniciativas en muchos casos autónomas, voluntarias, libres; en otras en derivaciones de actividades de organizaciones tradicionales humanitarias, en ocasiones vinculadas a grupos religiosos; y en iniciativas promovidas por grupos políticos o sindicales.

Generalmente se ocupan de atender necesidades de carácter social que cada vez más van quedando descubiertas por las administraciones públicas debido al proceso de reducción de su peso en la sociedad. Entre otras: la asistencia y la inserción de los grupos marginales (inmigrantes, discapacitados, transeúntes, drogadictos, etcétera), los servicios de proximidad (el servicio doméstico, el cuidado de los niños, la rehabilitación de minusválidos, la atención a los ancianos⁸), el entretenimiento y la hostelería, la oferta de fondos de pensiones y de seguros, la oferta de viviendas, la gestión medio ambiental, la cooperación para el desarrollo, etcétera.

2.2.1- La mezcla de las empresas de participación con las organizaciones no empresariales

Lo criticable es mezclar a las “churras” con las “merinas”⁹. Esta es una política que no ha dado nunca buen resultado a no ser que, finalmente, las “merinas” se conviertan en “churras”; o dicho de otro modo: se “empresarialicen” (valga la expresión) las organizaciones, de participación, que no son empresas.

En este sentido cabe augurar un importante desarrollo de estas organizaciones no empresariales, debido precisamente a la tendencia a la desatención de muchos de los servicios por parte de los organismos públicos, que ellas desarrollan y que prestan –algunas con una eficiencia subrayable “competitiva”- y a la demanda, siquiera duradera cuando no aumentada, de los mismos por parte de la sociedad.

2.2.2- La “empresarialización” de las asociaciones

Por ello habría que tratar de introducir mecanismos y comportamientos propios de las entidades empresariales en el funcionamiento de estas entidades para asegurar su viabilidad, continuidad y trascendencia. Este es un asunto que requiere un tratamiento teórico, sistemático y de profundidad.

8.- Esto que los eufemismos bienintencionados califican como “tercera edad”.

9.- Expresión que proviene de los tiempos en los que estaba instituida la Mesta. Era muy importante que las ovejas no se confundieran por el diferente valor que tienen unas y otras.

Sin embargo, esta solución es sólo un paso. Es cierto que en la medida en la que algunas asociaciones prestan servicios (producen productos que son servicios), son empresas; pero se encuadran en las más arriba referidas “entidades sin fin de lucro”.

2.3-La democracia en la gestión: la autogestión

Los tomadores de decisiones democráticos no tienen porque saber gestionar, y menos dirigir. Por eso si de lo que se tratase fuera de participar en la gestión se podría poner en peligro la continuidad de la organización en cuestión como organización; y, por supuesto, como organización “de participación”. Así las cosas, de cara a hacer operativo el funcionamiento basta con participar democráticamente en el establecimiento (toma de decisiones) de los objetivos.

2.4-Clase de organizaciones no empresariales “de participación”

Las siguientes pueden ser “de participación” si reúnen las características descritas más arriba.

- Las asociaciones nacionales y las organizaciones no gubernamentales.
- Las fundaciones.
- Los sindicatos.
- El voluntariado.
- Las denominadas empresas sin fin de lucro, como pueden ser las empresas de inserción, que ajustan o tratan de ajustar sus gastos a los ingresos que perciben procedentes de subvenciones.

3.- Concepto de empresa “de participación”

La empresa de participación¹⁰ (capitalista privada no convencional) es una organización en la que lo que confiere poder de decisión para establecer los objetivos de la empresa –es decir, para tener la condición de socio- es precisamente la participación, como protagonistas, promotores, actores, en el proceso de producción-distribución de bienes y servicios, que permiten pasar de su condición de factores a la de productos, respectivamente, como proveedores de unos y/o como consumidores de los otros.

En estas empresas las personas y sus intereses en el proceso de producción y distribución se superponen al capital.

10.- GARCÍA-GUTIÉRREZ FERNÁNDEZ, Carlos. *La economía social o la economía de las empresas de participación (las sociedades cooperativas y laborales)*. En: VARIOS. *En memoria de María Angeles GIL LUEZAS*. Madrid: ALFA CENTAURO, 1991, p. 195-216. ISBN: 84 7288 060 5.

Si, además, el peso o la importancia de cada socio es el mismo (una persona, un voto), si la capacidad de decisión es democrática (una persona, un voto), si los objetivos se establecen democráticamente (un empresario: proveedor o consumidor, un voto) se trata de una sociedad cooperativa de primer grado o de personas físicas, de hecho o de derecho.

Una participación adecuada viene condicionada por el número de socios, lo cual condiciona su crecimiento, más aún cuando ese dato es un factor explicativo básico del mismo; como es el caso, por ejemplo, de las cooperativas de trabajo asociado o de trabajadores.

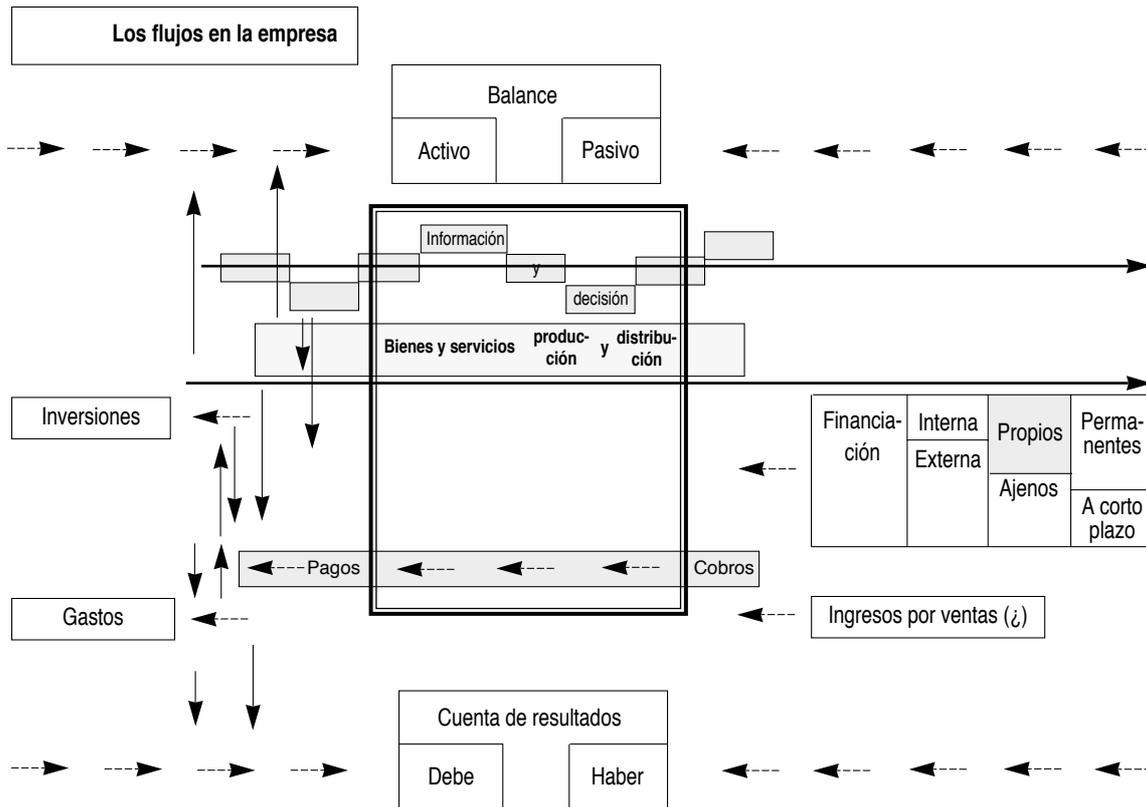
3.1- Los flujos en la empresa

La empresa es una organización (evidentemente de personas) cuya característica diferente es que además de que, como en cualquier organización, hay flujos de información-decisión, y de que, como en muchas organizaciones, también hay flujos de cobros y de pagos; además en la empresa hay flujos reales o de (productos) bienes y servicios que se encauzan a través de proceso de producción y distribución.

En el diagrama que sigue se trata de poner de manifiesto en orden jerárquico de unos flujos en la empresa respecto de otros; y por lo que se refiere a los flujos financieros, su descomposición, su jerarquía y su incorporación a los documentos contables de síntesis fundamentales.

El flujo más importante en la empresa –y en cualquier organización- no es el real (o del proceso de producción y distribución) -que es el que la caracteriza y la hace diferente respecto de otras organizaciones-; ni el financiero (o del proceso de cobros y de pagos por la corriente de gastos y de ingresos, respectivamente, o por las financiaciones e inversiones, también respectivamente). En efecto, como en cualquier organización de personas, el flujo esencial es el de los procesos de información-decisión, dependientes de las estructuras de poder entre las personas. Esto es asumido, de partida en la sociedad cooperativa de primer grado o de personas físicas, de hecho o de derecho, al menos en la teoría que se deriva de sus reglas-fines de comportamiento.

La información es la "materia prima" del proceso de toma de decisiones, que afecta al proceso de producción y de distribución; y, por tanto, al proceso financiero.



3.1.1- La empresa capitalista convencional

La diferencia fundamental entre las empresas capitalistas convencionales y las no convencionales o “de participación” es la justificación de la condición de partícipe-socio. En las primeras los socios justifican su condición con base en su aportación de recursos financieros en el denominado “capital social”, que es una parte de los denominados “recursos propios” en la estructura financiera de la empresa. De manera que el peso, la importancia, la capacidad de participar en la toma de decisiones de cada socio es proporcional a su presencia en esa masa patrimonial.

El(los) propietario(s) de la empresa es un concepto que sólo tiene sentido en el caso de las empresas capitalistas convencionales (privadas o públicas). Efectivamente, el propietario de la empresa lo es porque es propietario de los recursos financieros (capital) que se contabilizan en el neto patrimonial de la empresa.

Hay que resaltar que se trata de la participación en una parte –la aportación de los denominados “recursos propios”- de las tres manifestaciones de los flujos financieros: los flujos de capital, que no los de renta¹¹. Pero, adicionalmente, la política financiera lleva a que, en cada periodo de tiempo (t-ésimo), si la rentabilidad económica o de los activos (re_t) es superior al coste de las deudas (k_{it}), los “recursos propios” deben reducir su presencia, en términos relativos, en la estructura financiera. Efectivamente, en este tipo de empresas todo gira en torno a la rentabilidad financiera de la empresa o rentabilidad de los recursos propios (rf_t); que ésta es función de la rentabilidad económica o de los activos y un premio (o castigo, según que la rentabilidad de los activos sea superior o inferior, respectivamente, al coste de las deudas) que es tanto mayor cuanto menor es el peso de los recursos propios (RP_{t-1}) respecto de las deudas (D_{t-1}), según establece la fórmula fundamental de la financiación para este tipo de empresas.

$$\left[rf_t = re_t + (re_t - k_{it}) \frac{D_{t-1}}{RP_{t-1}} \right]$$

Tal y como están las cosas en la economía, a través de las empresas capitalistas convencionales, la ponderación de la capacidad de decisión sobre que, cuanto y como producir y distribuir lo producido acontece -haciendo un paralelismo figurado- como si en la vida política, los ciudadanos tuviéramos votos en proporción a la contribución al erario público; lo cual es inaceptable casi(!) desde cualquier punto de vista.

11.- La presencia en los flujos de caja es evidente.

3.2- La empresa capitalista no convencional, “de participación”

Los socios también pueden ser (no tienen porque serlo) aportadores de recursos financieros; aunque esto, evidentemente, no les confiere más que la condición de acreedores –que no propietarios-específicos, especiales, genuinos, pero no de socios.

Las empresas de participación no tienen propietarios. Cada uno de los socios es propietario de su patrimonio, que presta, en todo o en parte, a la empresa en la que participa para cooperar con otros en el proceso de producción y distribución.

Los socios, para serlo, asumen riesgos, emprenden, innovan y se comprometen en el proceso característico de la empresa, de cualquier empresa: en los flujos reales, como proveedores en un proceso de producción o como consumidores de un proceso de distribución, en ambos casos de bienes y servicios. Análogamente a lo que ocurre con los ciudadanos en la sociedad.

3.2.1- Los valores incorporados

Las empresas “de participación” son empresas que en las que por su razón de ser incorporan los valores de:

- Libertad de participar en los procesos de producción-distribución.
- Justicia en la distribución del valor añadido generado.
- Igualdad en la capacidad de establecer objetivos generales.

Aunque esto sólo es cierto en el caso de la sociedad cooperativa de primer grado o de personas físicas, de hecho o de derecho. Hasta el punto de que esta es precisamente la única nota característica, diferente, específica, genuina, exclusiva de este tipo de empresas.

Con todo, aparte de la confianza en sí mismo, la reunión de inteligencias, la filosofía de que es mejor sumar que restar, etcétera, que no son sino estilos de comportamiento –de la misma manera que tiene que ver con los círculos de calidad, la búsqueda de la excelencia, etcétera.-, lo cierto es que, como cualquier empresa, las empresas “de participación” deben ser eficientes, para incrementar su credibilidad en el mercado.

3.2.2- La empresa de empresarios

Es una empresa que resulta de una agrupación, asociación, red de empresarios individuales - cada uno de ellos es titular de una empresa capitalista privada convencional (de autónomos y/o de profesionales)-, porque todos los socios participan activamente en todos los aspectos de la empresa.

Es un sistema de producción y distribución promovido y llevado a cabo por empresarios democráticos, al menos, de manera estricta en el caso de las sociedades cooperativas. Los empresarios individuales cooperan -hacen empresa- más o menos democráticamente (por referencia a la sociedad

cooperativa, de primer grado o de personas físicas, de hecho o de derecho). Pero en todo caso son empresarios en su doble vertiente: económica y financiera, actuando simultáneamente y respectivamente, como actores del proceso de producción y distribución y como banqueros de lo que emprenden; buscando, en todo caso, ser eficientes a través de las expectativas de lo que valen las contraprestaciones correspondientes a cada una de sus prestaciones.

Las personas que protagonizan este tipo de empresas, los empresarios, lo son tanto más en la medida en que libremente acometen los procesos correspondientes con la expectativa de ganar más de lo que comprometen. Es más, esa consideración de empresarios es posible aún en el caso de que sea la necesidad –que no la libertad- o la inexistencia de alternativas la que la genere¹².

3.2.2.1- Los empresarios y el mercado

Para la supervivencia del mercado importa promover al empresario individual, gobernante de un proceso de producción y distribución particular.

3.2.2.1.1- El mercado. Consecuencias externas a las empresas

El mercado es el mecanismo a través del cual la oferta y la demanda de los bienes y servicios se ajustan. Se trata del mercado es el mejor sistema de asignación -y, por tanto, de valoración- de los recursos económicos escasos. Unos pocos, incluso los técnicos planificadores pueden equivocarse. Pero el mercado, como suma de decisiones subjetivas, por tanto, tanto más objetivo cuantos más tomadores de decisiones se manifiesten, no se equivoca.

El mercado es una institución que, como casi todas, pretende ser eficiente; pero para ello, es preciso el cumplimiento de determinados requisitos: transparencia, iguales expectativas, ausencia de costes de transición, etcétera.

3.2.2.1.2- El mercado y la democracia económica

Es una institución democrática. Todos: los proveedores y los consumidores, deciden libremente. Es decir, es un sistema democrático de participación en las decisiones económicas.

Todo ello se puede sintetizar en una auténtica situación de equilibrio de capacidad de decisión entre oferentes y demandantes: de democracia (económica o en la economía).

La democracia en la economía se conviene con esa institución de asignación de recursos escasos que es el mercado; y se manifiesta a través del mercado.

12.- Necesidad y expectativas son los requisitos que tienen que darse para el movimiento de los burros: que tengan hambre y que vean las zanahorias suficientemente –prácticamente- cerca, alcanzables.

3.2.2.1.3- Las empresas en el mercado

Todas las empresas, cualquiera que sea el empresario, detraen funciones del mercado¹³. Decisiones que afectan al proceso de producción y distribución, y que se tomarían en el mercado, son tomadas desde el interior de las empresas. Aunque se puede argumentar que el conjunto del sistema económico gana en eficiencia por la -indiscutible- función de racionalización de los procesos de producción y distribución que desempeña la empresa, sea cual sea su forma jurídica de empresario. Esto es, las empresas son el resultado de las imperfecciones del mercado.

Pero si las empresas no son internamente democráticas se distorsiona la división equitativa -que no proporcional- del poder (al menos de elegir a los conductores de las empresas). Efectivamente, si esas decisiones las toman un grupo especial de proveedores de capital financiero sin conexión con el proceso de producción y distribución, tan solo con parte del proceso financiero, aún buscando comportamientos eficientes de los tres tipos de flujos de la empresa, se tergiversa la razón funcional de ser del mercado.

De todas las maneras, no hay que olvidar que se está produciendo un incremento de la información disponible, y que ésta es la materia prima del proceso de toma de decisiones. Por tanto, cabe pensar en una futura subordinación del capital financiero, buscando donde aplicarse(!), a las personas.

En cualquier caso, la empresa que no es capaz de adaptarse a las condiciones del mercado, o es ayudada a mantenerse -mediante acciones ajenas y externas a las de mercado- o muere. Es decir, el mercado no siempre es un mecanismo eficiente. Determinados instrumentos de presión y de poder coexisten con las reglas democráticas de asignación económica. Así las cosas, es preciso que esos instrumentos que distorsionan la cualidad de ser eficiente del mercado sean, ellos mismos, eficientes; por ejemplo, los conglomerados de sociedades cooperativas.

3.2.2.1.4- El respeto a la democracia del mercado

La sociedad cooperativa de primer grado o de personas físicas, de hecho o de derecho, es la única forma de empresa que respeta la esencia del mercado.

Conviene subrayar la interpretación de la sociedad cooperativa de primer grado o de personas físicas, de hecho o de derecho, como un "conglomerado democrático de empresas individuales" sometido a las transformaciones y adaptaciones que procedan, de acuerdo con las decisiones que se toman en el mercado. Esos cambios deben dar lugar a la formación de conglomerados de "sociedades cooperativas de primer grado o de personas físicas, de hecho o de derecho" para adaptarse a las distintas necesidades de los cambiantes procesos de producción y distribución; ya sea por razones humanas, tecnológicas, financieras o de otro orden o naturaleza.

13.- COASE, Ronald.H. *The Nature of the Firm*, *Economica*, New Series, V. 4, N. 16, November 1937, pp. 386-405; Reprinted in STIGLER, G.J. and BOULDING, K.E. (eds.), *Readings in Price Theory*, Homewood, Ill. Richard D. Irwin, 1952, IL, pp. 331-351. Traducción al castellano en STIGLER, G.J. and BOULDING, K.E. (comp.), *Ensayos sobre la teoría de los precios*, Aguilar, Madrid, 1963, pp. 303-21.

3.2.2.1.5- La utopía

Ahora bien, con un planteamiento hipotéticamente utópico, en un sistema en el que el mercado hubiera sido reemplazado por un conglomerado de sociedades cooperativas de primer grado o de personas físicas, de hecho o de derecho, habida cuenta que, en teoría, por un lado, las decisiones de los proveedores de bienes y servicios en las sociedades cooperativas de primer grado o de personas físicas, de hecho o de derecho, y, por otro lado, las de los consumidores de bienes y servicios producidos por las sociedades cooperativas de primer grado o de personas físicas, de hecho o de derecho, aún incorporadas al interior, ambas, son democráticas; se podría mantener la objetividad de las decisiones propias del mercado y la democracia que subyace le subyace, ganando en el conjunto del sistema.

Este planteamiento es posible hacerlo en entornos limitados, en sistemas económicos concretos.

Sea como fuere, las sociedades cooperativas de primer grado o de personas físicas, de hecho o de derecho están llamadas a desempeñar un importante papel en la formación de conglomerados, entramados, o redes de empresas de empresarios democráticos en ámbitos geográficos caracterizados por la homogeneidad cultural en un horizonte en el que se prevé la atomización empresarial y la vinculación de actividades productivas por encima de la clasificación convencional de la economía en sectores¹⁴. Es lo que se puede denominar desarrollo territorial (que no rural ni local) a través de la formación y desarrollo de conglomerados.

3.2.2.2- La empresa “de participación” como medio para reinstaurar la democracia en el mercado

Este planteamiento es el que se requiere para reinstaurar la democracia en el mercado.

El emprendimiento de actividades de producción y distribución a través de las empresas “de participación” puede contribuir a la reinstauración de la democracia en la economía. Esta es una de las misiones más trascendentes de este tipo de empresas ya que en la medida que hay democracia hay equilibrio de poder. Lo que es preciso es tener la voluntad de participar.

Es decir, la empresa “de participación” en general, y la sociedad cooperativa de primer grado o de personas físicas, de hecho o de derecho, en particular, es el medio que tienen los empresarios democráticos (en lo económico) para desarrollar su importante función tanto de crear de riqueza como de distribuirla. Por tanto, es la que, la que por su carácter económico, contribuye a la restauración de la democracia en el mercado.

Estos empresarios interactúan democráticamente –como no puede ser de otra forma- con los otros empresarios con los que se asocian; pero con la lógica de todas las empresas que pretenden sobrevi-

14.- CLARK, Colin. *The Conditions of Economic Progress*, Mac Millan, London, 1957.

vir: creciendo hasta donde es posible; e intercooperando, a ser posible con otras empresas similares, para mantener su "forma de ser", con lo que se da la paradoja de que contribuyen al proceso de destrucción del mercado que es común a la esencia del desenvolvimiento de cualquier empresa, sea o no de participación.

4.- Tipos de empresas "de participación"

Las manifestaciones de todas estas empresas de participación también son muy variadas por los tipos de socios y por las actividades económicas que desempeñan.

En el caso español, con una perspectiva muy amplia, se pueden incluir las que siguen.

4.1- La sociedad cooperativa de primer grado o de personas físicas, de hecho o de derecho

Su antigüedad formal es de aproximadamente 150 años; y se incluyen, por supuesto las sociedades cooperativas de crédito y, en general, la banca cooperativa- nacidas hace cerca de 100 años.

En la sociedad cooperativa de primer grado o de personas físicas, de hecho o de derecho, todos los socios, por el hecho de serlo, han de hacer posible (participar en) los tres tipos de flujos que acontecen en cualquier empresa:

A) Por lo que se refiere a los flujos informativo-decisionales (dirección y gestión):

De un modo trascendente, todo lo que sigue lo han de hacer de acuerdo con unas reglas o principios -calificados como "cooperativos"- que, entre otras cosas, establecen que todos los socios han de participar, democráticamente, de acuerdo con la regla de una persona, un voto, en la superestructura de poder que encauza, encamina, guía, marca el norte, o regula las líneas de actuación de la marcha de la empresa.

Esta característica que es exclusiva de las sociedades cooperativas de primer grado o de personas físicas, de hecho o de derecho, tiene la limitación de que la disfrutan sólo los proveedores del bien o servicio característico del proceso de producción, si es de proveedores, o sólo los consumidores, si es de consumidores.

B) Por lo que se refiere a los flujos reales (producción y comercialización):

De manera especialmente significativa participan en el desarrollo de la actividad real –que es lo que confiere la condición de socio-: bien como proveedores de materiales y/o de trabajo, y/o bien como consumidores.

[Este tipo de participación es la que otorga el carácter mutualista a la sociedad cooperativa de primer grado o de personas físicas, de hecho o de derecho. Carácter que, por supuesto no es exclusivo; y que, además, no hay que confundir con el cooperativismo.]

C) Por lo que se refiere a los flujos financieros (financiación):

Son prestamistas, aportando al denominado "capital social"; y a los denominados "recursos propios" de la sociedad cooperativa de primer grado o de personas físicas, de hecho o de derecho, al dotar el denominado "fondo de reserva obligatorio".

Toda esa participación se ve compensada, como es lógico, pero de forma diferente según la contribución a cada clase de corriente o flujo de la empresa:

A') Por lo que se refiere al aspecto informativo-decisional (dirección y gestión):

Con el grado de satisfacción que conlleva detentar, y, además, ejercer la parte correspondiente del poder efectivo y tangible sobre una unidad socioeconómica en funcionamiento.

B') Por lo que se refiere al aspecto real (producción y comercialización):

Con una remuneración que debe guardar proporción con el nivel relativo de su aportación en la actividad real; y esto también es así por principio cooperativo.

Ahora bien, en todo caso, la magnitud de este componente depende de lo eficientemente que se haya desarrollado la función de dirección y gestión. El progreso sólo cabe concebirlo, para el futuro, como una situación en la que se trata de compensar a los involucrados pero en el nivel más alto. No que algunos pierdan para que todos estén iguales.

C') Por lo que se refiere al aspecto financiero (financiación):

Si se decide, con un interés (retribución del capital) que es fijo y limitado, por principio cooperativo.

Una paradoja que debe ser subrayada es la que se da al considerar a las sociedades cooperativas de primer grado o de personas físicas, de hecho o de derecho, como el núcleo de la denominada "economía social" ya que los objetivos de los socios son hacer máximo el valor de la parte de empresa

que cada uno de ellos encarna; esto es, hacer máximas sus contraprestaciones a sus aportaciones en el proceso de producción y de distribución para una retribución de sus aportaciones financieras tan baja como sea posible, pero no menor que la perciben los acreedores convencionales. Ahora bien, los objetivos concretos de la empresa se establecen, eso sí, democráticamente. Y, además, exceptuando las sociedades cooperativas de trabajo asociado (como son “de hecho”, por ejemplo, los despachos de abogados), el resto (las de proveedores de bienes y las de consumidores de bienes y de servicios) no tiene porque tener un marcado carácter social entendiendo ese vocablo en el sentido más próximo a la defensa de lo más desfavorecido. Pero ni siquiera éstas. No hay más que pensar en sociedades cooperativas de trabajo asociado de profesionales, o de consumidores de viviendas de lujo, o de proveedores de frutos tropicales, así como las de crédito, etcétera, etcétera.

En efecto, las sociedades cooperativas, que son la manifestación más genuina de la democracia en la economía (excepto cuando se aplican esas propuestas “legales” –mejor dicho: que aparecen en algunas leyes como opciones- de los votos plurales, aunque sean ponderados), no tienen porque tener necesariamente esa orientación hacia afuera, de ser instrumento de algo o de alguien para que otros ejerzan la solidaridad mal entendida con base en un supuesto trato fiscal favorecedor que no es tal cuando se considera la tributación implícita en la obligación de dotar fondos irrepartibles.

4.1.1.1- Las clases de sociedades cooperativas de primer grado o de personas físicas, de hecho o de derecho

Sólo es posible hablar de dos tipos o clases de sociedades cooperativas: las de proveedores y las de consumidores, ambas de bienes y servicios. Evidentemente, hay combinaciones de éstas que pueden ser denominadas integrales o mixtas (no como alguna norma autonómica propone: mixtas de socios proveedores de capital con socios partícipes en el proceso de producción y distribución).

La etiqueta de entidad mutualista es la que ha servido, en muchas ocasiones, para clasificar a las sociedades cooperativas, tratando de conseguir homogeneidad en el modo de participar de los socios; lo cual ha servido también para encorsetarlas y para hacer difícil su capacidad de intercooperación vinculando procesos productivos y de distribución.

En las leyes de las Comunidades Autónomas españolas, y del Estado español, sobre sociedades cooperativas se detecta un problema muy profundo: se utilizan varios criterios de clasificación a la vez, sin orden ni concierto, con ignorancia y desprecio de la sociedad cooperativa. Por ejemplo:

- De inserción social –aunque pueden tener otros revestimientos jurídicos-, tipo establecido por razón de una peculiar actividad productiva, aunque desarrollen su actividad en el ámbito agrícola. Son el resultado de aplicar el criterio de la característica de desestructurado social de los socios.
- Agrarias, clase regulada por razón del ámbito de la actividad productiva, aunque sean de proveedores o de consumidores. Es el resultado de aplicar el criterio de la naturaleza del producto de la empresa.

Y puede haber, y hay, sociedades cooperativas de inserción agrarias. Porque se trata de aprovechar una actividad productiva concreta para lograr desarrollar otra función: integrar al grupo de desestructurados en cuestión.

Sin embargo, en ningún ordenamiento jurídico que regule a las sociedades mercantiles convencionales cabe imaginar que se clasifiquen a las empresas por razón de su objeto social. En efecto, en su regulación no se mezclan criterios de clasificación que den lugar a, por ejemplo, sociedades de responsabilidad limitadas:

- De inserción.
- Agrarias.
- Etcétera.

De todas las maneras, el problema de la aplicación de diferentes criterios de clasificación genera unas clases tan heterogéneas.

En efecto, por razón de:

- a) El papel de los socios en la actividad productiva:
 - de trabajo asociado.
- b) La actividad productiva:
 - agrarias
- c) La función en la sociedad:
 - de inserción.
- d) El producto:
 - de vivienda, de enseñanza.

Ese problema se agrava por que los criterios de clasificación:

- No son los mismos en cada ley autonómica, lo que provoca diferentes clasificaciones,
- Ni son los mismos que los que se inducen en la legislación fiscal, que son los que se aplicaba en una ley General de Cooperativas (del estado español) que no está vigente.

4.2- Las mutuas y las mutualidades

Esto también ocurre con las mutuas y mutualidades, en las que el proceso de producción y distribución es exclusivamente financiero.

4.3- Las cofradías

Las cofradías son entidades consideradas de derecho público.

Se manifiestan, fundamentalmente en la actividad pesquera. Y cabe diferenciar a las de armadores y las de pescadores, según que sean aportantes, respectivamente, del capital económico más significativo o del trabajo.

Las hermandades de labradores, que ya no existen, eran la manifestación de las cofradías en la actividad agrícola.

4.4- Las sociedades laborales

Pueden manifestarse como sociedades anónimas o de responsabilidad limitada, que es lo primero que son. Por tanto, empresas capitalistas convencionales, ya que la condición de socio se basa en la aportación al denominado capital propio, aunque es preciso que la mayoría del denominado “capital social” esté en posesión de los asalariados. La participación en el establecimiento de los objetivos tiene un peso proporcional a la presencia de cada uno en aquellos “recursos propios”.

La participación en el proceso de producción y distribución es a través de la aportación de trabajo, pero bajo la consideración contractual del asalariamiento, que se trata de hacer coincidir con la de aportante de recursos financieros para constituir los denominados “recursos propios” de la sociedad –en los que pueden ser aportadores otros no contratados, aunque no pueden detentar más del 49 por ciento de esos recursos-.

4.5- Las sociedades agrarias de transformación

Son empresas capitalistas convencionales, a imagen y semejanza de las sociedades anónimas, pero en la actividad agraria, aunque reivindicando la condición de agricultor sobre la de capitalista de los socios.

4.6- Las cajas de ahorro

Se incluyen en esta relación con base en el hipotético carácter participativo de los impositores; y, más recientemente, por la evolución que están sufriendo estas entidades de crédito en Francia.

Bibliografía

BERGGREN, CH. *The Volvo Experience*, Londres: Ed. Mac Millan Press Ltd., 1992. En: CASTILLO, J. J.: (Comp.) *Las nuevas formas de organización del trabajo*. Madrid: Ed. MTSS, 1988.

CLARK, Colin. *The Conditions of Economic Progress*, London: Mac Millan, 1957.

COASE, Ronald H. The Nature of the Firm: Origin, Meaning and Influence. *Economica*, New Series, November 1937, V. 4, nº 16, pp. 386-405. Reprinted in STIGLER, G.J.; BOULDING, K.E. (Eds.): *Readings in Price Theory*, Chicago: Richard D. Irwing, 1952. Traducción al castellano en STIGLER, G.J. AND BOULDING, K.E. (comp.), *Ensayos sobre la teoría de los precios*. Madrid: Aguilar, 1963, pp. 303-21, pp. 331-351. Citado en A. CUERVO; M. ORTIGUEIRA, y A.S. SUÁREZ: *Lecturas de introducción a la economía de la empresa*, Madrid: Pirámide, 1979.

GARCÍA-GUTIÉRREZ FERNÁNDEZ, Carlos y LEJARRIAGA PÉREZ DE LAS VACAS, Gustavo: <http://www.ucm.es/info/ecfin3/ecsocial.html>

- GARCÍA-GUTIÉRREZ FERNÁNDEZ, Carlos. El microemprendimiento y las empresas de participación. Principios y valores que implican su actividad. En *Jornadas de motivación empresarial para personas con discapacidad*, organizadas conjuntamente por el Instituto de Migraciones y Servicios Sociales del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales y la Escuela de Estudios Cooperativos de la Universidad Complutense de Madrid, 6 de julio de 1998, 9.15 a.m. *REVESCO*, nº 65, 1998, pp. 17-50.
- GARCÍA-GUTIÉRREZ FERNÁNDEZ, Carlos. La economía social o la economía de las empresas de participación (las sociedades cooperativas y laborales). En: VARIOS. *En memoria de María Angeles GIL LUEZAS*. Madrid: ALFA CENTAURO, 1991, pp. 195-216. ISBN: 84 7288 060 5.
- GARCÍA-GUTIÉRREZ FERNÁNDEZ, Carlos. *La participación en democracia en la economía: la regla de comportamiento de la sociedad de la información*. Actas del 1er Congreso sobre Cooperativismo Español. Fundación Fernando Garrido Tortosa, de Andalucía, celebrado en la sede de OSUNA de la Federación Andaluza de Empresas Cooperativas de Trabajo Asociado (FAECTA), Viernes-Sábado, 9-10 de abril de 1999. Tomo I. Derecho Economía. Depósito legal CO-39/2000. pp. 249-349.
- GARCÍA-GUTIÉRREZ FERNÁNDEZ, Carlos. La sociedad cooperativa como fin y no como instrumento. En: MOYANO FUENTES, José (Coordinador). *La sociedad cooperativa: un análisis de sus características societarias y empresariales*. Universidad de Jaén y Caja Rural de Jaén, 2001. pp. 279-298. 278-295.
- GARCÍA-GUTIÉRREZ FERNÁNDEZ, Carlos. Precisiones acerca de algunos tópicos confusos sobre la Sociedad Cooperativa. En: VARIOS. *Tempori Serviendum Homenaje al Prof. Dr. D. Jaime GIL ALUJA*. Santiago de Compostela: Milladoiro, 1992, pp. 155-168. ISBN: 84-604-5874 1. Depósito Legal: VG-431-1993.
- GARCÍA-GUTIERREZ FERNANDEZ, Carlos. The "Social Economy"(?) or the Democrats Entrepreneurs in the Spanish Economy, Social Economy and Social Participation, *III International Institute for Self-Management Conference 1995*, Instituto de Derecho Cooperativo y Economía Social, Gizarte-Ekonomia eta Zuzenbide Kooperatiboaren Institutua (GEZKI), de la Universidad del País Vasco, September 25th -29th, 1995, Hondarribia (Guipuzcoa), Marcial PONS Ediciones Jurídicas y Sociales, S.A., Madrid 1997, pp. 149-160.
- GARCÍA-GUTIÉRREZ FERNÁNDEZ, Carlos; LEJARRIAGA PÉREZ DE LAS VACAS, Gustavo Raúl. Las empresas de participación de trabajo asociado (las sociedades cooperativas de trabajo asociado, las sociedades anónimas laborales, y las sociedades de responsabilidad limitada de trabajo asociado). Manifestaciones excelentes del microemprendimiento económico-financiero. En: VARIOS AUTORES. *Inquirens, docens, ducens. Homenaje al Prof. Dr. D. Emilio SOLDEVILLA GARCÍA*. País Vasco Universidad: Milladoiro, p. 217-230. *CIRIEC-España*, nº 22, enero de 1996, p. 59-80. Depósito Legal. C-209/97.

- GARCÍA-GUTIÉRREZ FERNÁNDEZ, Carlos. La evolución de los fundamentos de los sistemas económicos y de la denominada "Economía Social". La participación en democracia en la economía: la regla de comportamiento de la sociedad de la información. *CIRIEC-España*, 33, diciembre de 1999, pp. 115-139.
- LEJARRIAGA PÉREZ DE LAS VACAS, Gustavo Raúl. El acceso a la propiedad de la empresa por los empleados. En: MASCAREÑAS PÉREZ-IÑIGO, J. (Coordinador). *Manual de fusiones y adquisiciones de empresas*. Madrid: McGraw-Hill, 1992, pp. 195-211.
- LEJARRIAGA PÉREZ DE LAS VACAS, Gustavo Raúl. La necesaria redefinición del contenido de la denominada "economía social" ante la aparición de la figura de la sociedad limitada laboral: implicaciones en términos de empleo. En: PRIETO JUAREZ, José Antonio. (Coordinador). *Sociedades Cooperativas: Régimen Jurídico y Gestión Económica*. Madrid: Ibidem, 1999, pp. 395-408. ISBN. 84-88399-456-6.
- MONZÓN CAMPOS, J.L. La economía social: tercer sector en un nuevo escenario. En: *Economía social. Entre economía capitalista y economía pública*. Valencia: CIRIEC-España, 1992.
- MONZÓN CAMPOS, J.L. y ZEVI, A. (Eds.). *Cooperativas, mercado, principios cooperativos*, CIRIEC-España, 1994.
- MONZÓN CAMPOS, J.L. (Coord.) Economía de la Participación, *Ekonomiaz*, nº 30.
- MORALES GUTIÉRREZ, Alfonso Carlos. *Competencias y valores en las empresas de trabajo asociado*. Valencia: CIRIEC-España, 1998.
- MORALES GUTIÉRREZ, Alfonso Carlos. *Ética y negocios. Casos para el análisis ético*. Sevilla: Algaida-ETEA, 1998, 225 p.
- MORALES GUTIÉRREZ, Alfonso Carlos. *Ineficiencias del mercado y eficacia de las cooperativas*. Valencia: CIRIEC-INFES, 1996.
- VARGAS SÁNCHEZ, Alfonso
<http://www.uhu.es/doceinves/docencia/dem/publiel.html>
<http://www.uhu.es/doceinves/docencia/dem/dircoop/index.html>
- VARGAS SÁNCHEZ, A. Social Economy Organizations in a World in Transition. En: ZOPOUNIDIS, C.; PARDALOS, P.M. (Eds.). *Managing in Uncertainty: Theory and Practice*. Dordrecht. The Netherlands: Kluwer Academic Publishers, 1998, pp. 445-453.
- VARGAS SÁNCHEZ, Alfonso. La identidad cooperativa y la cooperativa como empresa. Luces y sombras. *Revista de Estudios Cooperativos (REVESCO)*, nº 61, 1995, pp. 179-191.