



CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y  
Cooperativa, nº 1, junio-septiembre 1987, pp. 51-80

# La Economía Social en Catalunya

Isabel Vidal Martínez  
Departamento Técnicas Empresariales.  
Seminario de Estudios Empresariales  
Universidad de Barcelona

CIRIEC-España, revista de economía pública, social y cooperativa  
ISSN: 0213-8093. © 1987 CIRIEC-España  
[www.ciriec.es](http://www.ciriec.es)    [www.uv.es/reciriec](http://www.uv.es/reciriec)

# LA ECONOMIA SOCIAL EN CATALUNYA

**Dr. Isabel Vidal Martínez**

**Departamento Técnicas Empresariales  
Seminario de Estudios Empresariales  
Universidad de Barcelona**

- I. Introducción
- II. Marco Institucional del Cooperativismo en Catalunya
- III. El Cooperativismo agrario en Catalunya
- IV. La Empresa de Trabajo Asociado
- V. Consideraciones Finales
- VI. Bibliografía.

Isabel Vidal Martínez, cofundadora del CIRIEC-ESPAÑA, es profesora de la Escuela Universitaria de Estudios Empresariales de Barcelona y ha publicado diversos estudios sobre Economía Social, entre ellos, *Crisi Econòmica i Transformacions en el Mercat de treball*, editado recientemente por la Diputación de Barcelona

## I. Introducción.

La economía social es el conjunto de asociaciones económicas de personas. Son estructuras que desarrollan una actividad empresarial que ha de permitir dar respuesta a las necesidades y deseos de estas personas. Las formulas jurídicas pueden ser varias pero todas ellas tienen en común las siguientes características:

- *Voluntad de asociación*: de las personas que las integran en oposición al concepto de pertenencia obligada.

- *Distribución democrática del poder*: es el principio "rochdaliano" de "un hombre, un voto", que sustituye la regla capitalista de "una acción, un voto".

- *Original estructura del capital social*: no existe una absoluta disociación entre capital social y trabajo, lo que permite que los medios de producción no sean de propiedad privada de ninguno de sus miembros que configuran la colectividad que constituyen; y que sus socios y trabajadores participen plenamente en la gestión de la organización.

- *La gestión debe ser rentable*: como empresa debe alcanzar aquel nivel determinado de beneficios que le permita invertir, permanecer, desarrollarse y participar en el crecimiento general.

- *Gestión de servicio*: el objetivo de la organización es la gestión de servicios en contraposición a la gestión del beneficio: el objetivo es dar respuesta a las necesidades del colectivo de personas que la han hecho nacer.

- *Reservas irrepartibles*: en las empresas del sector privado tradicional, los beneficios se distribuyen entre los propietarios del capital, permitiendo la acumulación de un patrimonio individualizado; en las empresas de la economía social, respetando las exigencias de cualquier racionalidad económica, el objetivo es la configuración de un patrimonio colectivo.

En Catalunya podríamos considerar que las organizaciones de base tradicionales de la Economía Social

son las sociedades cooperativas. Es la constatación de esta realidad conjuntamente con la pluralidad de otras organizaciones pertenecientes a la Economía Social que se ha decidido limitar la temática de este artículo y centrar el análisis en la realidad actual del movimiento cooperativo en Catalunya, y, en concreto, en las tipologías de campo y trabajo asociado por tener en la actualidad, cada una de ellas por motivos distintos, mayor interés dentro de este sector de asociacionismo económico.

## **II. Marco Institucional del Cooperativismo en Catalunya.**

El cambio en la situación política española iniciado a partir de 1976 permitió que fuera aprobada la Ley Orgánica 4/79 de 18 de diciembre que, nuevamente, como en el 1932, reconoció el poder de autogobierno de Catalunya y, concretamente, en materia de cooperativas, atribuye a sus órganos de gobierno facultades exclusivas, tanto ejecutivas como legislativas. A partir de esta norma, que se conoce con el nombre de Estatuto de Autonomía de Catalunya, existe la posibilidad de dictar una ley de cooperativas para Catalunya, circunstancia que se materializó en la sesión del Parlamento de Catalunya los días 23 y 24 de febrero de 1983 y que el Presidente de la Generalitat promulgó el 9 de marzo de 1983.

El concepto o definición de la sociedad cooperativa está recogido por la Ley Catalana de cooperativas 4/1983 en su artículo primero. Este precepto dice textualmente que "se entiende por sociedad cooperativa, a los efectos de esta Ley, la asociación de personas naturales y/o jurídicas que se proponen mejorar la situación económica y social de sus componentes y la del entorno social en que se mueven, y que ejercitan una empresa de base colectiva en la cual el servicio mutuo y la colaboración pecuniaria de todos los miembros permitan cumplir

*La Ley Catalana de Cooperativas se promulgó el 9 de marzo de 1983.*

una función que tienda a mejorar las relaciones humanas y a poner los intereses colectivos por encima de toda idea de beneficio particular".

Las notas que según la ley distinguen las sociedades cooperativas, son las siguientes:

- *Asociación de personas naturales y/o jurídicas.* La base sobre la cual se estructura la sociedad es una asociación de personas, no de capitales.

- *Propósito de mejora de las condiciones sociales y económicas de los socios y del entorno social en el cual se mueven.* La sociedad cooperativa nace por la defensa de las condiciones de vida, económicas, organizativas, etc. de sus socios.

En este sentido, la cooperativa no busca el lucro, el beneficio por el beneficio, sino la mejora de las condiciones de vida de los socios y del entorno, y entiende que sin la mejora de este último, aquellas no gozan del óptimo que sería deseable.

- *ejercicio de una empresa colectiva.* El objetivo social pretende alcanzarse con el desarrollo de una organización económica de base colectiva, en la cual el grupo sea algo más que una suma de individuos y participaciones económicas.

Así mismo, la Ley Catalana de Cooperativas regula, en su articulado, la organización de las cooperativas en federaciones de ramas. Del artículo 102, párrafo segundo, se desprende que la federación es la agrupación de cooperativas, que persigue la realización de objetivos generales y amplios de estas, como por ejemplo su representación pública o el establecimiento de servicios el objetivo de los cuales ha de ser resolver los problemas básicos y permanentes como por ejemplo formación y asesoramiento entre otros.

Constituidas cada una de las federaciones correspondientes a las distintas ramas cooperativas, el movimiento cooperativo catalán, en este deseo de organización política y representativo de un colectivo de personas que han optado por el asociacionismo económico, emprendieron la creación y constitución de la confederación de

cooperativas de Catalunya que culminó su proceso de constitución formal el 17 de noviembre de 1984. Este organismo se configura como la cúpula de la estructura representativa del movimiento cooperativo.

La ley Catalana de Cooperativas en su artículo 104 le reconoce personalidad jurídica y plena capacidad de obrar. En concreto, corresponde a la Confederación:

- a) la representación pública de la cooperación
- b) la participación en la decisión de los principios cooperativos y en la promoción de la educación-formación de las cooperativas
- c) la organización de servicios de interés común para las cooperativas
- d) en general, todo aquello que sea beneficioso para las cooperativas.

La confederación es así configurada como portavoz de las cooperativas, en cuanto a organización, ante la opinión pública, la administración, etc.

Otra figura que compone la vertebración del actual momento cooperativo en el Consejo Superior de la Cooperación, creado por la propia Ley Catalana de Cooperativas y que se constituyó formalmente en el Salón de Mapas de la Generalitat en la primavera de 1984.

Por la importancia que tiene para el cooperativismo catalán en general, cabe señalar las competencias que la Ley Catalana de Cooperativas asigna a la Generalitat de Catalunya como ente a la cabeza del fomento y desarrollo del asociacionismo económico en nuestro país.

También el artículo 115 establece el compromiso de crear por parte del gobierno catalán, la creación de un instituto para la promoción y formación cooperativa, al cual se encomienda la función de llevar a cabo acciones de ayuda al sector cooperativo en los campos de la técnica, de las finanzas y de los medios humanos. Esta institución educativa fué creada formalmente con la Ley 7/85 del 14 de mayo.

### III. El Cooperativismo agrario en Catalunya.

La Ley Catalana de Cooperativas 4/1983 dispone en su artículo 86 que se consideraran cooperativas agrarias las que esten formuladas por agricultores y/o ganaderos con titularidad propia o compartida de explotaciones agrarias y/o ganaderas, que tengan como objeto social alguna de las siguientes finalidades:

a) "proveer las materias primas, medios de producción, productos y otros bienes que sean necesarios para los asociados"

b) "mejora del proceso de producción agraria, mediante la aplicación o el uso colectivo de técnicas, equipos y medios de producción así como la ejecución de obras de interés agrario".

c) "industrialización y comercialización de productos agrarios y sus derivados".

d) "mejora, distribución entre los socios o explotación en común de tierras y otros bienes susceptibles de uso o de explotación agraria".

e) "prestación de servicios y fomento de actividad encaminadas a la promoción y a la mejora de la población agraria y del medio rural".

f) "fomento y gestión del crédito y de los seguros agrarios, mediante el fomento de cajas rurales, de sección de crédito y de otras entidades especializadas".

g) "establecimiento de secciones de crédito para realizar las funciones propias de las cooperativas de esta naturaleza".

Por consiguiente, el objetivo fundamental de las cooperativas agrarias consiste en facilitar unos servicios concretos al socio para que éste rentabilice su explotación agraria y ganadera.

En Catalunya se contabilizan unas 464 cooperativas del campo que asocian a 133.685 agricultores (1). Como puede observarse,

*En Catalunya se contabilizan unas 464 cooperativas del campo que asocian a 133.685 agricultores.*

(1) AMAT, O. Situació Econòmico-financiera del Cooperativisme agrari a Catalunya, ed. EADA, Barcelona 1986, pp. 14.

## CUADRO 1

DISTRIBUCION PROVINCIAL  
DE LAS COOPERATIVAS AGRARIAS EN CATALUNYA

| Provincia       | nº cooperativas | %     | socios  | %     |
|-----------------|-----------------|-------|---------|-------|
| Gerona          | 46              | 10    | 9.833   | 7,3   |
| Barcelona       | 72              | 15    | 17.027  | 12,7  |
| Tarragona       | 181             | 39    | 56.195  | 41,0  |
| Lerida          | 165             | 33,5  | 53.259  | 39,0  |
| TOTAL CATALUNYA | 464             | 100,0 | 133.685 | 100,0 |

*Fuente:* Elaboración propia a partir de GENERALITAT DE CATALUNYA, Directori de Cooperatives Agràries de Catalunya, Barcelona 1986, pp. 23.

a partir del cuadro nº 1 se localizan preferentemente en Tarragona (39% de cooperativas y el 41% de socios) y en Lérida (35,5% de cooperativas y el 39% de socios). En Barcelona y Gerona el asociacionismo económico en el campo tiene una incidencia mucho menor. Una explicación de esta distribución viene dada por la existencia de otras actividades económicas en la provincia. Esta razón determina que la incidencia del cooperativismo agrario sea débil en los territoriales que configuren la Catalunya industrial; por el contrario allí donde el sector primario es predominante, la cooperación en el campo tiene un papel importante dentro del tejido económico y social del territorio concreto.

Las actividades que más frecuentemente realizan estas cooperativas del campo son las que se reflejan en el cuadro nº 2.

## CUADRO Nº 2

## DISTRIBUCION DE LAS COOPERATIVAS POR ACTIVIDADES

| <i>Activitat</i>            | <i>nº cooperativas</i> |
|-----------------------------|------------------------|
| Abonos y fitosanitarios     | 212                    |
| Pienso                      | 196                    |
| Vino                        | 188                    |
| Aceite                      | 184                    |
| Consumo                     | 153                    |
| Crédito                     | 150                    |
| Maquinaria Agrícola         | 118                    |
| Frutos Secos                | 111                    |
| Cereales                    | 104                    |
| Fruta                       | 100                    |
| Semilla                     | 49                     |
| Vedura y Hortalizas         | 35                     |
| Ganadería Porcina           | 29                     |
| Avicultura                  | 23                     |
| Ganadería bovina            | 22                     |
| Servicios a la Explotación  | 21                     |
| Herbicidas y Pesticidas     | 20                     |
| Leche y Derivados           | 18                     |
| Arroz                       | 14                     |
| Ganadería                   | 9                      |
| Arboles, Flores y Plantas   | 6                      |
| Servicios de Sanidad Animal | 6                      |
| Asesoramiento técnico       | 4                      |
| Secadora de maíz            | 3                      |
| Forraje                     | 3                      |
| Ganadería Ovina             | 3                      |
| Alcohol                     | 2                      |
| Patos                       | 2                      |
| Apicultura                  | 2                      |
| Fabricación de Harina       | 1                      |
| Zumos Naturales             | 1                      |

*Fuente:* elaboración propia a partir de GENERALITAT DE CATALUNYA, Diectori de Cooperatives Agràries de Catalunya, Barcelona 1986, pp. 103-135.

Del análisis del cuadro nº 2 se observa como la cooperación en el mundo agrario desarrolla tareas que han de facilitar al agricultor la explotación de su unidad productiva. Las actividades correspondientes a abonos y fitosanitarios, pienso, consumo, crédito, maquinaria agrícola, semillas, servicios a la explotación, herbicidas y pesticidas, servicios de veterinaria y asesoramiento técnico en general reflejan ser las tareas que con mayor frecuencia realizan las cooperativas agrarias. Sin embargo el número de cooperativas es menor en aquellos sectores que requieren un cierto proceso industrial del producto primario para su posterior comercialización como sería el ejemplo de los productos y derivados relacionados con la actividad ganadera del hombre que trabaja en el campo.

*El cooperativismo histórico (vino, aceite, frutos secos) Tiene un peso importante en el conjunto de cooperativas agrarias.*

El cuadro nº 2 refleja, también, que numéricamente el cooperativismo histórico tiene un peso importante en el conjunto del total de cooperativas agrarias: nos estamos refiriendo a las cooperativas que tienen secciones de vino, aceite y frutos secos respectivamente. De todos modos, se considera que en el transcurso del tiempo, la cooperación ha ido dando respuesta a las nuevas necesidades del socio como consecuencia de la acomodación de su explotación agrícola a las nuevas exigencias del mercado. Es en función de este supuesto que debe entenderse el surgimiento progresivo del asociacionismo económico en todos aquellos sectores de la actividad agrícola que el agricultor, en un momento determinado, decide producir este producto no sólo para el consumo familiar sino también para vender. Ejemplos relativamente recientes son la producción de fruta dulce y verduras y hortalizas para el mercado así como la introducción de la ganadería monogástrica en la explotación agrícola. Todos estos ejemplos de actividades dirigidas a la creación de una oferta son como consecuencia de la configuración de una nueva demanda en los núcleos urbanos a partir de los años cincuenta. El resultado es el surgimiento de un cooperativismo que en la actualidad concentra el mayor peso económico en el campo catalán. Un estudio,

*Las cooperativas agrarias de mayor tamaño son las que transforman y comercializan productos procedentes de la ganadería industrial.*

realizado por la Direcció General de la Cooperació y l'Escola d'Alta Direcció i Administració (EADA), concluye que "la ganadería y el pienso son las actividades que generan más ventas ya que suman un 46% y un 20% sobre el total de facturación respectivamente... -también muestra como- ...a ganadería es la actividad que genera más ventas por cooperativas con 8.122 millones de pesetas. Le sigue leche y derivados (839 millones de pesetas) arroz (815 millones de pesetas), pienso (802 millones de pesetas), avicultura (710 millones de pesetas) y frutos secos (547 millones de pesetas). Aceite, servicios a la explotación, verduras y vino son las actividades que generan menos ventas por cooperativa"(1).

Otra de las características del cooperativismo agrario en Catalunya es la distinta dimensión de sus empresas según el sector. Las cooperativas que se responsabilizan de la transformación y comercialización de los productos procedentes de la ganadería industrial son las de mayor tamaño; por el contrario, las cooperativas que tratan con productos tradicionales, como son el aceite y el vino, o bien se limitan a ser una pequeña central de compras acostumbran a ser empresas de dimensiones reducidas.

#### EL MODELO DE ORGANIZACION DEL COOPERATIVISMO AGRARIO EN CATALUNYA.

Un trabajo reciente realizado por el servicio de estudios SEGSA, «El cooperativisme agrari a Catalunya» (2) demuestra como el propietario de la pequeña explotación agrícola acostumbra a ser el socio mayoritario de la casi totalidad de las cooperativas del campo. Además son explotaciones poco especializadas y con tendencia a que el trabajo a tiempo parcial sea una de las características crecientes de la población activa agraria en Catalunya.

Se considera que, en parte, como consecuencia de esta base económica existe un cooperativismo agrario fundamentado en la pequeña empresa que realiza funciones polivalentes.

Demasiado frecuentemente cada una de estas pequeñas cooperativas deben responsabilizarse de:

(1) Ver *Novagestió*, extra nº 3, junio 1986, pp. 31

(2) Elaboración propia a partir de la información obtenida por la Sección de Registro de la Dirección General de Cooperativas, Departamento de Trabajo de la Generalitat de Catalunya.

## La Economía Social en Catalunya

- a) recoger cada una de las micro-ofertas de socio
- b) liquidarle el producto
- c) suministrarles los inputs necesarios para su explotación agrícola, y
- d) si tiene sección de crédito, financiar las actividades y las inversiones agrícolas, gestionar los fondos de pensión y captar el ahorro familiar.

Gráficamente el diagrama nº 1 nos representa de un modo simplificado las características del actual modelo de organización cooperativa que predomina en el campo catalán.

Las cooperativas de primer grado representadas en el diagrama nº 1 concentran entre el 60 y el 80% de la producción agropecuaria. Sin embargo, su incidencia varía enormemente de un sector agrario a otro sector. El trabajo de SEGSA ha permitido demostrar como las zonas agrarias deprimidas, la cooperación de base desarrolla un papel casi de monopolio tanto en el suministro de los distintos servicios a la explotación agrícola como en la tarea de relacionar la producción del socio con el mercado, puesto que el comerciante privado ha desaparecido. Por el contrario en las zonas donde se cultiva un producto que desde hace ya tiempo y de manera estable se vende a buen precio, la empresa cooperativa debe competir con las del sector privado tradicional.

También se ha podido apreciar como éstas cooperativas de primer grado, aunque desarrollan funciones polivalentes, se limitan a enviar la producción captada a las cooperativas de segundo grado, incluso al productor y/o mayorista del sector privado tradicional. En mucha menor frecuencia estas cooperativas realizan una actividad industrial en su interior, transformando el producto primario con el objetivo de incrementar su valor añadido y poder liquidar mejor al socio.

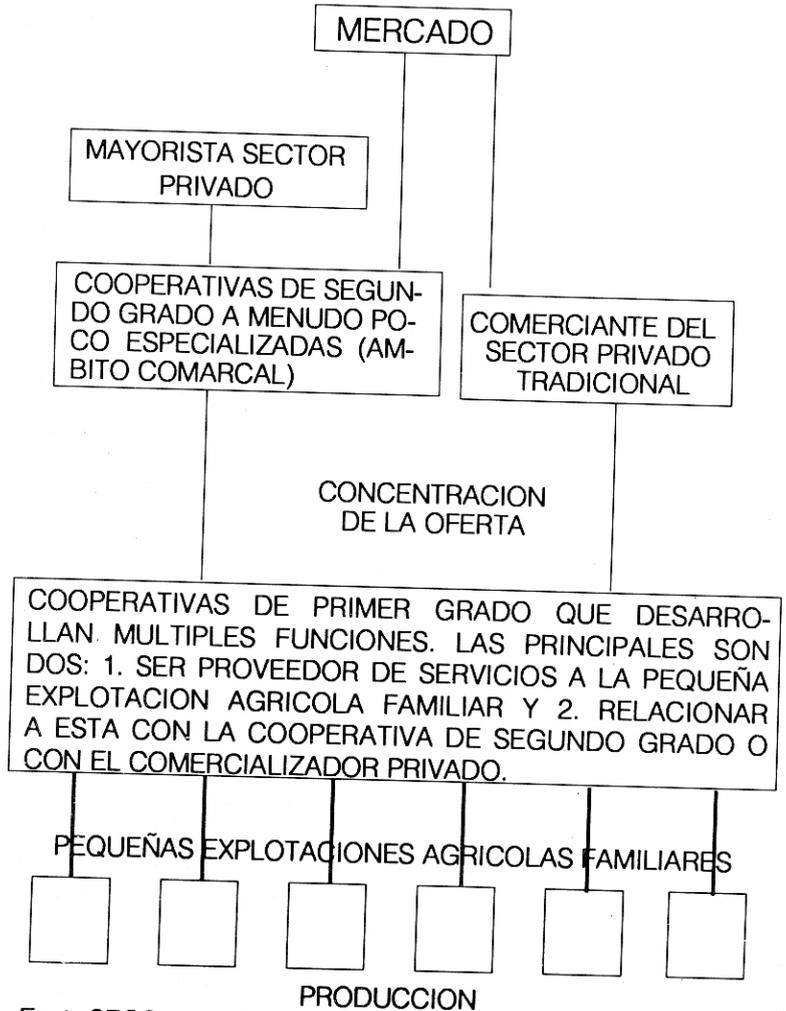
El diagrama nº 1 refleja como el papel de la cooperación como instrumento que realciona el producto del socio con el mercado disminuye progresivamente. La primera minoración se registra cuando la cooperativa de

---

 DIAGRAMA N<sup>o</sup> 1
 

---

MODELO SIMPLIFICADO DE ORGANIZACION EN EL  
SECTOR AGRARIO CATALAN.



Font: SEGSA El Cooperativisme agrari a Catalunya, Barcelona 1987

*La organización cooperativa en el campo comercializa entre el 20 y el 30% de la producción agraria.*

primer grado decide vender la producción, que ha concentrado, al sector privado tradicional en lugar de hacerla llegar a las cooperativas de segundo grado. La segunda, cuando las estructuras de segundo grado canalizan la producción procedente de las cooperativas de primer grado al mayorista del sector privado tradicional. El resultado es que la organización cooperativa en el campo comercializa sólo entre el 20 y el 30% de la producción agraria. Estamos frente, por consiguiente, a un sector empresarial que registra problemas de comercialización. Sin embargo, debe subrayarse que la cooperación puede aplicar, en algunos sectores, una política de fijación de precio mínimo de referencia para los productos que canaliza el agricultor al mercado y de precio máximo de referencia de los inputs que adquiere este hombre del campo para su explotación agrícola. De todos modos se observan dificultades crecientes para poder continuar aplicando esta política de precios de referencia, instrumento de defensa fundamental del agricultor respecto al comerciante privado.

El trabajo de SEGSA permite apreciar, también, que las estructuras cooperativas de segundo grado en comparación con las estructuras pertenecientes al sector privado tradicional son excesivamente pequeñas y están poco especializadas. Además realizan muy poca actividad industrial. De un modo parecido a las cooperativas de base, se limitan a hacer de intermediario. Esto significa que hay una importante carencia de productos cooperativos que dispongan de unos canales comerciales que permitan hacer llegar al consumidor el producto elaborado por el socio de la cooperativa.

Por último se piensa que de este modelo de organización fundamentado en la pequeña empresa multiproducto es resultado del modelo endógeno de crecimiento económico que registró el país. La entrada de España en el Mercado Común implica la ampliación del mercado pero también el aumento del nivel de competitividad. Estas modificaciones exigen del agricultor un mayor grado de profesionalización y su transformación de

campesino en empresario agrícola que ha de administrar sus propiedades con más iniciativa y siempre produciendo un mejor producto a costes decrecientes. Estas mayores exigencias del mercado al hombre del campo hacen que éste demande un comportamiento más eficiente de sus organizaciones empresariales. Como consecuencia, la organización cooperativa agraria en Catalunya está tomando medidas estratégicas en todos aquellos frentes que el nuevo desarrollo económico está exigiendo cada vez con mayor fuerza.

#### **IV.- La Empresa de Trabajo Asociado en Catalunya.**

Desde finales de los años setenta la Economía Social de Catalunya manifiesta un fuerte dinamismo en los sectores industria y servicios como consecuencia de los cambios estructurales en el tejido productivo del país y su reflejo en las elevadas tasas de paro. Habiendo comprendido que ni el sector empresarial tradicional ni el estado van a poder resolver por separado y con acciones individuales los efectos perversos que conlleva en su seno el nuevo modelo de desarrollo económico, los trabajadores en paro o con riesgo a engrosar las filas del paro optan por un comportamiento activo y solidario y deciden crear y/o mantener su puesto de trabajo.

Si históricamente la aceptación colectiva por parte de los trabajadores de la gestión de una empresa se ha venido configurando bajo la fórmula jurídica de sociedad cooperativa de trabajo asociado, regulada por la Ley Catalana de Cooperativas 4/1983 en Catalunya, actualmente también, ciertos colectivos de trabajadores intentan mantener su lugar de trabajo y/o crear una nueva ocupación a partir de organizarse empresarialmente bajo la fórmula jurídica regulada por la Ley 51/1986 de 26 de abril, de Sociedades Anónimas Laborales.

*Junto a la fórmula histórica de la cooperativa, actualmente los trabajadores también impulsan las Sociedades Anónimas Laborales.*

*La Federación de Cooperativas de Trabajo Asociado de Catalunya reúne a 370 C.T.A. y 12.618 trabajadores con una facturación de 32.830 millones de pesetas.*

Es cierto que la significación jurídica de sociedad anónima laboral (SAL) es la de asociación de capitales y por consiguiente, no cumple con las características mencionadas que se requieren para pertenecer a la Economía Social. Sin embargo, también es verdad que el nacimiento del movimiento SAL responde a un comportamiento activo y solidario de los hombres que, interesados por la necesidad de mantener un empleo se responsabilizan colectivamente de hacer funcionar unas determinadas empresas. Es por este significado real que tienen las experiencias SAL, de ser manifestaciones de comportamientos solidarios entre los trabajadores, por lo que también, a continuación las tratamos conjuntamente con las sociedades cooperativas de trabajo asociado (SCTA).

En el transcurso del período 1980-1986 se han creado en Catalunya 2.254 SCTA y 220 aproximadamente SAL. Estas iniciativas empresariales se localizan preferentemente en aquellas comarcas catalanas que desde hace un período de tiempo largo se deduce a partir del hecho que el 78% de las SAL federadas a la Federación de Sociedades Anónimas Laborales de Catalunya y Valles Occidental (1) y el 88% de las SCTA constituidas en el período 1980-1986 se encuentren localizadas en la provincia de Barcelona (2).

En la actualidad estas empresas de trabajo asociado están organizadas en dos federaciones: la Federación de Sociedades Cooperativas de Trabajo Asociado de Catalunya (FCTAC) y la Federación de Sociedades Laborales de Catalunya (FSALC).

La FCTAC reúne a 370 SCTA y 12.618 millones de pesetas. Estas empresas operan en los distintos sectores que configuran la actividad económica, como se observa a partir del cuadro nº 3

(3) VIDAL MARTINEZ, I, Crisis Económica y Transformaciones en el mercado de trabajo. El asociacionismo de trabajo en Catalunya. Ed. Diputación de Barcelona, Barcelona 1987.

## CUADRO N° 3

DISTRIBUCION DE LAS SCTA POR ACTIVIDADES  
PRODUCTIVAS

| Sector Económico                         | Nº empresas% | Nº trabajadores % |
|--|--------------|-------------------|
| Metal                                    | 18           | 19                |
| Textil                                   | 11           | 14                |
| Madera                                   | 8            | 7                 |
| Alimentación                             | 6            | 6                 |
| Artes Gráficas                           | 4            | 1                 |
| Vidrio                                   | 2            | 10                |
| Químicas                                 | 1            | 2                 |
| Sector Industrial                        | 50           | 59                |
| Construcción                             | 16           | 19                |
| Servicios a las Em-<br>presas            | 11           | 7                 |
| Enseñanza                                | 9            | 5                 |
| Servicios Asistencia<br>les y Sanitarios | 5            | 5                 |
| Transporte                               | 4            | 3                 |
| Servicios Generales                      | 5            | 2                 |
| Sector Servicios                         | 34           | 22                |

*Fuente:* Elaboración propia a partir de la información facilitada por la FCTAC, *Memòria 1984-1986*.

En la FSALC están feradas 139 SAL que representan a 7.131 trabajadores y una facturación de 41.650 millones de pesetas. Estas empresas operan predominantemente en el sector industrial como refleja el cuadro nº 4 donde 119 (85,6%) empresas y 6.495 (91%) trabajadores desarrollan una actividad en el sector secundario.

EL estudio Crisis Económica y Transformaciones en el mercado de trabajo. El asociacionismo en Catalunya (3) permite apreciar como existe una fuerte similitud empresarial entre las SCTA y SAL procedentes de una em-

## CUADRO N.º 4

## DISTRIBUCION DE LAS SAL POR ACTIVIDAD PRODUCTIVA

| SECTORES ECONOMICOS | Nº EMPRESAS | %      | Nº TRABAJADORES | %      | FACTURACION (millones) | %      |
|---------------------|-------------|--------|-----------------|--------|------------------------|--------|
| Metal               | 58          | 41,75  | 2.570           | 36,00  | 15.700                 | 37,70  |
| Textil              | 23          | 16,50  | 1.756           | 24,60  | 7.600                  | 18,20  |
| Química             | 12          | 8,60   | 393             | 5,50   | 2.700                  | 6,50   |
| Madera              | 9           | 6,50   | 244             | 3,40   | 1.100                  | 2,70   |
| Artes Gráficas      | 6           | 4,30   | 354             | 5,00   | 3.100                  | 7,40   |
| Alimentación        | 4           | 2,90   | 312             | 4,40   | 2.350                  | 5,60   |
| Otros (*)           | 7           | 5,10   | 866             | 12,10  | 6.400                  | 15,40  |
| Sector Industrial   | 119         | 85,60  | 9.495           | 91,00  | 38.950                 | 93,50  |
| Construcción        | 5           | 3,60   | 440             | 6,20   | 2.100                  | 5,00   |
| Sector Servicios    | 15          | 10,80  | 196             | 2,80   | 600                    | 1,50   |
| TOTAL               | 139         | 100,00 | 7.131           | 100,00 | 41.650                 | 100,00 |

(\*) Vidrio, electrónica, joyería, caucho, artesanía y calzado.

Fuente: Elaboración propia a partir de la información obtenida por la FSALC. Diciembre 1986.

*En la Federación de sociedades Anónimas Laborales de Catalunya se agrupan 139 S.A.L. con 7.131 trabajadores y una facturación de 41.650 millones de pesetas.*

presa anterior en crisis se trata de empresas formadas por colectivos de trabajadores relativamente importantes que, jurídicamente, han adquirido el patrimonio de una empresa en dificultades. Dichas empresas suelen encontrarse en sectores de actividad económica fabril, caracterizadas éstas por su importante incidencia en la ocupación industrial total. Además son modalidades de organización nacidas con activos industriales y colectivos de trabajadores heredados.

Señalar que hasta la 51/1986 de 25 de abril, de Sociedades Anónimas Laborales en Catalunya preferentemente las empresas de nueva creación tomaban la forma jurídica de sociedad cooperativa de trabajo asociado. Es, por consiguiente, el peso importante que tienen las empresas exnovo dentro del movimiento de SCTA el que permite comprender que operen en los sectores de construcción y servicios además de ser empresas configuradas por aquel número mínimo de socios que regula la legislación pertinente; tener en cuenta que estas nuevas creaciones no heredan activos industriales ni una determinada plantilla de trabajadores y, por consiguiente, su realidad es muy distinta a las empresas de trabajo asociado procedentes de la salvación de una empresa anterior en crisis.

### **Características de las empresas de trabajo asociado procedentes de la adquisición de una empresa en crisis.**

El trabajo empírico que se encuentra en el estudio de VIDAL (1987), (4) refleja que el conjunto de las experiencias de adquisición de empresas son unidades productivas que han tenido que afrontar problemas estructurales desde los primeros síntomas de inflexión en la actividad económica.

En los últimos años inmediatamente precedentes a la modificación jurídica de la empresa, la propiedad tuvo que recurrir a todo un conjunto de medidas legislativas como son las regulaciones de empleo, las ayudas y subvenciones oficiales, el intento de acogerse a los planes

(4) VIDAL MARTINEZ, I, *Crisis Económica y Transformaciones en el mercado de trabajo. El asociacionismo económico en Catalunya* Ed. Diputación de Barcelona, Barcelona 1987, pp. 113-206.

oficiales de reconversión y la búsqueda de un comprador de la empresa.

Sin embargo, tras haber fracasado en el objetivo de enderezar la empresa, esta propiedad optó por el cierre.

El colectivo de trabajadores presenta la propuesta de compra en ese preciso momento y, después de un período de negociaciones, la propiedad termina por cederles lo que queda de empresa.

La muestra empleada en el trabajo empírico está formada por unidades productivas que, en el momento de su adquisición por parte de los trabajadores, se caracterizaban por:

- su antigüedad: la mayor parte fueron constituidas con anterioridad a la década de los sesenta, incluso algunas eran ya centenarias;

- falta de capitalización: desconocían cualquier plan de inversión racional que les permitiese acomodar rápidamente su aparato productivo a los nuevos avances y a las exigencias de la competencia del mercado;

- producción de un bien correspondiente al sector fabril tradicional: son empresas que se caracterizan por su tecnología "madura" y por ser intensivas en mano de obra; no obstante, parece que su aparato productivo obligue a respetar la estructura fabril, de lo contrario llegan progresivamente a nuevas formas de descentralización, como el trabajo a domicilio; asimismo, el tipo de productos que elaboran a menudo permite la subcontratación, lo que comporta el no control de la fase de comercialización del producto y la especialización, casi exclusiva, en la fase de producción, que suele ser la que genera el menor margen de beneficio;

- sector fabril que, a raíz de la crisis económica, se convierte en expulsador neto de mano de obra: estas experiencias se localizan, preferentemente, en los sectores productivos más afectados por la crisis y que, en la actualidad, son expulsadores netos de mano de obra;

- disponer de una plantilla relativamente numerosa: en Catalunya las experiencias de compra de empre-

sas en dificultades por parte de sus trabajadores, se centran en aquellas unidades productivas de mediana dimensión cuya moda se sitúa en torno a los 100 empleados; nos hallamos, pues, ante un colectivo relativamente numeroso de trabajadores y;

- estar localizadas en la Región Primera: las experiencias pioneras en la compra de empresas en dificultades por parte de sus trabajadores, a raíz de la actual crisis económica, se registraron en la Región Primera y, en concreto en la zona del cinturón industrial de Barcelona, donde se halla la principal bolsa de paro de Catalunya; la persistencia de la crisis económica ha permitido que estas experiencias se extendiesen progresivamente a otros lugares, preferentemente allí donde se registraban importantes núcleos de población activa del sector industrial en crisis; aun hoy la provincia de Barcelona cuenta con el mayor número de experiencias y de trabajadores que mantienen su puesto de trabajo mediante el mecanismo de compra de empresas y la corresponsabilidad de su gestión.

En el momento en que la propiedad plantea la liquidación de la sociedad, el colectivo de trabajadores que opta por la compra de la empresa tiene las siguientes características:

- predominio de la población masculina que llega a niveles porcentuales máximos del 97%, hallándose la moda entre el 93% y el 94%.

- en la mayor parte de los casos, son personas que han trabajado siempre en la misma empresa, y que, incluso, se han responsabilizado siempre de una misma fase del proceso productivo;

- la moda de su edad oscila entre los 40 y 50 años;

- la edad de las personas que ocupaban el cargo de director general o gerente era más avanzada que la del promedio del colectivo de trabajadores; hay que señalar que las razones de su permanencia en la empresa eran las mismas que las de los demás trabajadores de base: mantener el puesto de trabajo;

- el nivel de educación formal de los trabajadores equivale aproximadamente a unos estudios primarios;

- a excepción de una de las experiencias, en las restantes registramos la existencia de personal con cualificación técnica; la muestra reveló un máximo del 16% y un mínimo del 2% situándose la media en torno al 5,5%, con una moda que oscilaba entre el 2% y el 3% de la actual plantilla de trabajadores;

- a este nivel de cualificación, formalmente bajo, se le opone una elevada formación profesional: por su antigüedad laboral en el sector productivo, estos trabajadores son expertos conocedores de las posibilidades del producto;

- la existencia de esta formación profesional permitió que los puestos de trabajo que dejaron vacantes los técnicos y directivos fuesen cubiertos, en general, por personas del mismo colectivo de trabajadores que optaron por la compra, y

- la responsabilización en la gestión de la empresa por parte de los trabajadores permitió el desarrollo de una capacidad empresarial latente en cada uno de los colectivos de trabajadores.

En relación a las causas generadoras de este asociacionismo de trabajo, el estudio pone de manifiesto que la explicación del comportamiento de estos trabajadores radica en la falta de alternativa de ocupación en el mercado convencional. El factor de viabilidad económica no fué el elemento directivo de la decisión de compra, se limitó simplemente a ejercer de justificante entre los mismos trabajadores ante su comportamiento. De hecho, los trabajadores conocían los problemas estructurales que padecía la empresa antes de su modificación jurídica. No obstante, con cierto contenido subjetivo, aceptaron el siguiente planteamiento: un cierto descenso de los costes de producción mediante la disminución de plantilla, y su responsabilización e identificación con la gestión de la empresa, serían medidas suficientes para recuperar la competitividad de la empresa.

La oportunidad de poder vivir una experiencia de trabajo fundada en los principios de propiedad colectiva y gestión democrática, no tuvo una influencia decisiva en

*Cuando el trabajador se convierte en su propio empresario, a partir de una empresa privada en crisis, muestra una gran predisposición a aceptar cualquier sacrificio con tal de mantener la ocupación.*

ninguna decisión de compra.

La oportunidad de poder vivir una experiencia de trabajo fundada en los principios de propiedad colectiva y gestión democrática, no tuvo una influencia decisiva en ninguna decisión de compra.

En esta primera fase de compra y puesta en marcha de nuevo de una unidad productiva, estas empresas han intentado recuperar cierta competitividad a partir de dos factores preferentemente:

- Incremento de la productividad, por dos mecanismos distintos:

- disminución de la plantilla durante el proceso de compra lo que ha permitido una importante reducción del coste de trabajo en la estructura de costes de producción, e

- identificación del trabajador con el funcionamiento de su empresa en el período de puesta en marcha de la experiencia.

- Saneamiento financiero a partir de tres vías:

- disminución o desaparición de una importante parte del pasivo de la sociedad anterior preferentemente del correspondiente a las instituciones públicas;

- aportaciones económicas de los trabajadores.

Por tanto, en las sociedades que optan por su sustitución jurídica, el mero hecho de este acto formal les permite recuperar cierta competitividad, consecuencia de la reducción de costes de producción por una disminución de plantilla y la desaparición reducción del pasivo.

Sin embargo, el mantenimiento de los puestos de trabajo es la causa objetiva que encontramos tras el comportamiento de compra de los trabajadores. Por ello, la política de gestión del nuevo equipo de dirección irá encaminada a alcanzar este objetivo para lo cual dispone de la aportación de los trabajadores.

Cuando el trabajador se convierte en su propio empresario, en una situación de grandes dificultades económicas, aparece, casi automáticamente, una predis-

posición a aceptar cualquier sacrificio con tal de mantener la ocupación.

Las aportaciones de trabajadores pueden ser clasificadas en dos grandes bloques:

- aportaciones económicas de los trabajadores, y
- management del factor trabajo.

El trabajo empírico ha revelado que las diferentes aportaciones económicas de los trabajadores pueden agruparse en:

- las que procedían de la renuncia a ciertas pagas salariales,
- las correspondientes a las indemnizaciones laborales del Fondo de Garantía Salarial, y
- las obtenidas de créditos personales.

Desde junio de 1985, otra importante aportación económica de los trabajadores a la nueva sociedad es el importe de sus prestaciones por desempleo (5).

Sin embargo, con igual o mayor importancia se halla el management del factor trabajo, factible gracias a la identificación de distintas maneras:

- 1) en cuanto a la estructura técnico-productiva:
  - aceptación de un horario flexible según necesidades,
  - prolongación de la jornada laboral en caso necesario,
  - cambios de puestos de trabajo,
  - mayor cuidado productivo, tanto para conseguir cierto ahorro energético como para evitar al máximo las piezas defectuosas, en definitiva, trabajar para obtener un producto de calidad.

Ello permitió al nuevo equipo de gestión el respeto a la reestructuración de plantilla producida a raíz del acto formal de compra de la empresa, tanto en el período de puesta en marcha como durante la consecución de aquel nivel de producción que permitió que la empresa utilizara toda su capacidad productiva.

- 2) En la predisposición del trabajador para aceptar fluctuaciones tanto en el nivel como en el ritmo de flujo de la remuneración.

(5) Real Decreto 1044/1985 de 19 de junio que regula el pago único del préstamo por desempleo por el valor actual de su importe como medida de fomento al empleo.

Esta racionalización económica requiere y, evidentemente, se basa en una reestructuración jurídica de la empresa. El trabajo empírico nos permite señalar la relación que se da entre las formas jurídicas alternativas existentes y las dificultades económicas, más o menos importantes, con que la "nueva" sociedad puede encontrarse.

Como se ha puesto ya de manifiesto, la necesidad de encontrar soluciones al fantasma del paro facilitó el redescubrimiento de formas jurídicas que, de una manera sencilla, tendieron a facilitar momentáneamente "la salvación de unos puestos de trabajo". Aquéllas se concretaron en modalidades de organización que permitiesen la responsabilización de los trabajadores.

En un primer momento se creyó que, para mantener el máximo número de puestos de trabajo, sería suficiente la participación del trabajador en el capital y la gestión de la antigua sociedad.

Esta continuidad jurídica comportaba entre otras cosas, dos inconvenientes:

- tener que atender unas obligaciones de pago, y
- respetar al colectivo de trabajo que no renunció

a su contrato;

dos herencias éstas que se manifestaron como escollos de difícil superación hasta tal punto que, ante estos obstáculos la continuidad jurídica de la sociedad, tuvieron que aceptar su sustitución por la creación formal de otra. Esta simple modificación jurídica las facultó para volver a intentar el enderezamiento de la empresa con un pasivo disminuido.

El trabajo de campo ha reflejado que las experiencias posteriores optaron, desde el inicio, por la estrategia de cierre y de creación formal de una nueva sociedad en estos momentos en la normativa española.

Las ventajas de esta estrategia jurídica de cierre son principalmente dos:

- liberar la nueva sociedad de la obligación de responsabilizarse del pasivo de la anterior empresa, y

- acceder todo el colectivo de la anterior sociedad a las indemnizaciones laborales procedentes del Fondo de Garantía Salarial y al subsidio de desempleo.

En esta opción de sustitución jurídica de una sociedad y creación de otra, su realización se ha desarrollado independientemente del ritmo del proceso de producción. Esto facilitó que el colectivo de trabajadores tomase las decisiones que consideró más oportunas para sus intereses en cuanto a la interrupción o continuidad del proceso de producción.

Entre las experiencias en que la estrategia de sustitución jurídica no comportó una interrupción del proceso de producción, debemos diferenciar:

- que las experiencias en las que, en todo momento, funcionó la totalidad del colectivo de trabajadores que tomó la opción de compra y que tuvo que renunciar a la posibilidad de disfrutar del subsidio de desempleo, y

- aquellas otras experiencias en las que, aunque siempre se mantuvo abierta la fábrica, de hecho, el proceso de producción funcionó bajo la responsabilidad de un núcleo originario de trabajadores que empleaba la parte de la capacidad productiva que el nivel de la cartera de clientes permitía. Mientras tanto, el resto de los trabajadores se encontraba a la espera de la normalización del ritmo de producción y de su integración progresiva en la fábrica. Esta última modalidad de organización de los trabajadores goza de las siguientes ventajas:

- permite disfrutar del subsidio de desempleo a un colectivo mayoritario de los trabajadores que han optado por la compra;

- facilita una mayor flexibilización de la estructura técnico-productiva de la nueva sociedad ante las posibilidades que ofrece el mercado en cada momento, y

- estimula a una minoría de trabajadores en la búsqueda de una alternativa de trabajo distinta de la del retorno a la fábrica.

La estrategia jurídica que permite desprenderse más fácilmente de las anteriores obligaciones de pago y

*El management del factor trabajo y la ayuda pública para el enderezamiento de una unidad productiva, genera efectos multiplicadores negativos sobre las demás empresas del mismo sector.*

de un mayor número de trabajadores de plantilla, es la sustitución jurídica de la anterior sociedad, acompañada de una interrupción del proceso de producción durante el período de percepción del subsidio de desempleo por parte de los trabajadores.

Es durante este último período, cuando un grupo de trabajadores se comienza a plantear la posibilidad de crearse un puesto de trabajo.

De entre todas las señaladas, esta última estrategia es la que más facilita la creación de ocupaciones, cuya significación, en algunos casos, puede colaborar positivamente a la reacomodación del tejido productivo a las nuevas exigencias tecnológicas y de mercado.

Como se ha puesto de manifiesto, la adquisición formal por parte de los trabajadores de una empresa en dificultades, facilita una reestructuración empresarial; no obstante, no se puede dejar de señalar las consecuencias negativas que genera este comportamiento defensivo.

El trabajo de campo refleja sistemáticamente el coste personal por trabajador que comporta la adquisición de una empresa en dificultades. Pero, por su incidencia en la estructura productiva observamos algo más importante: el hecho de que el management del factor trabajo y la existencia de ayuda pública para el enderezamiento de una unidad productiva en dificultades, genera efectos multiplicadores negativos sobre las demás empresas del mismo sector en funcionamiento. Estos efectos se traducen en cierres de sociedades y en el incremento de las prácticas de conversión de los trabajadores en propietarios de su empresa.

Son efectos negativos porque no nos hallamos ante unas realidades que correspondan a una tendencia cuya significación sea la readaptación del tejido productivo a las nuevas exigencias tecnológicas y de mercado. En ningún momento este comportamiento defensivo ha sido orientado por un plan sectorial y, a la vez, de reindustrialización para el ámbito de Catalunya.

Asimismo, es cierto que estas medidas defensivas

responden al conflicto que la dinámica social tiene planteado entre la obligación de una acomodación de la actual estructura productiva a las nuevas exigencias tecnológicas y de mercado y la necesidad de resolver los conflictos sociales que esta obligación genera.

En la necesidad de dar tiempo para la superación de este conflicto, podríamos considerar que es la dinámica social la que permite el redescubrimiento de ciertas formas de organización del trabajo en los sectores no motores de la actual reestructuración industrial. Sin embargo, la persistencia y profundidad de la crisis económica está permitiendo que esta tendencia adquiera una importancia que no puede ser ignorada. Por tanto, nos hallamos ante una tendencia con un ritmo de crecimiento suficientemente importante como para que se comience a cuestionar su coste de oportunidad y a plantear la imposibilidad de seguir consideranto a los trabajadores como sujetos de salvación y el asociacionismo económico como refugio de empresas en dificultades.

## 5. Consideraciones finales.

Terminamos de plantear dos dinámicas de asociacionismo económico desarrolladas en sectores tan distintos como son el agrario y el industrial. La primera porque tiene una importante incidencia económica, social y política en el campo; la segunda porque se descubre a finales de los años setenta como instrumento de defensa de los trabajadores para hacer frente a los efectos perversos de la crisis económica.

Sin embargo, un análisis comparativo de sus modelos organizativos, permiten apreciar puntos comunes. El proceso de nacimiento de todas estas iniciativas empresariales, se ha realizado mediante el modelo clásico de un grupo de personas que se organizan para mejor defender sus intereses particulares: obtener un mayor rendi-

miento del trabajo en la explotación agrícola o crear un empleo. Ahora bien, la implantación de un modelo económico abierto caracterizado por una fuerte competencia está poniendo en entredicho el modelo de organización cooperativa fundamentado en la pequeña empresa que como hemos observado rige tanto en el sector agrario como en el industrial-servicios, aunque en el primero se aprecie una cierta mayor estructura, pero insuficiente. Además, apartir de los trabajos empíricos realizados por SEGSA (6) y VIDAL (1987) (7), se observa que una gestión en solidario limita las posibilidades de crecimiento empresarial del sector cooperativo y de la Economía Social en su conjunto y, por consiguiente, la defensa de los intereses de sus asociados.

Es por todo ello que se defiende la necesidad de reestructurar el movimiento cooperativo hacia la configuración de un sector de Economía Social, fundamentado en el concepto de sistema. El objetivo sería facilitar el crecimiento empresarial de la cooperación, respetando e incrementando el nivel de participación de sus asociados en el interior de catalunya se diseñe una estrategia conjunta de fomento de la empresa de la Economía Social que quiera: a) potenciar los "recursos internos" acelerando los proyectos de modernización de las empresas; b) incrementar la interacción entre la cooperativa y su entorno, creando ciertas sinergias y permitiendo la existencia de economías a escalas externas, y c) facilitar y promover todas aquellas posibilidades de integración tanto horizontal como vertical, que permita el fortalecimiento empresarial de la Economía Social.

En definitiva el movimiento cooperativo debe ser capaz de compatibilizar el método sistemático para el desarrollo empresarial de estas iniciativas económicas entre los hombres con la significación de asociación de personas que tiene la empresa de la Economía Social. Además se cree que este planteamiento permite superar las desventajas que tiene la pequeña empresa frente a la de mayor tamaño, a la vez, que mantiene las ventajas de flexibilidad y participación de la cooperativa de base.

(6) SEGSA, *El Cooperativisme Agrari a Catalunya* (mecanografiado), Barcelona 1987.

(7) VIDAL MARTINEZ, I., *Crisis económica y transformaciones en el mercado de trabajo. El asociacionismo de trabajo en Catalunya*. Diputación de Barcelona, Barcelona 1987.

Defender las organizaciones empresariales de la Economía Social no sirven para nada ni para nadie. Además es perfectamente inútil pretender desde el ámbito académico dar prioridad a una forma u otra de manifestación empresarial. Como siempre, será el mercado quien se responsabilice de establecer los valores y las ponderaciones sin tener en cuenta los eventuales méritos históricos y menos las simpatías político-sociales. Sin embargo se piensa que estas expresiones empresariales son de una gran riqueza para el futuro económico y social para nuestro país. Pero para ello es necesario que la Economía Social refleje:

1º su capacidad/posibilidad para desarrollar un nuevo estilo de dirección fundamentado en el "recurso hombre" y, más en concreto en el recurso "capital humano", y

2º una nueva política económica que potencie los nuevos servicios horizontales que requiere la empresa y que incide en aquellos factores, como son la innovación tecnológica, los medios financieros, el marketing y la formación que han de permitir alcanzar el éxito empresarial. Estas dos últimas propuestas deben ser complementarias a la vez que han de permitir definir el ámbito de trabajo donde puedan ser medidas la multiplicidad y vitalidad de las organizaciones de la Economía Social.

*Barcelona, julio 1987.*

**BIBLIOGRAFIA**

- AMAT, O. y otros, *Situació Económico-financiera del Cooperativisme agrari a Catalunya* Ed. EADA, Barcelona, 1986.
- ECHEVARRIA, A. *La societat Cooperativa. El seu concepte i estructura segons la Llei Catalana de Cooperatives 4/1983* Ed. ESICO, 1983.
- FEDERACIO DE SOCIETATS ANONIMES LABORALS DE CATALUNYA, *Nova gestió*, extra nº 3 junio 1986.
- GENERALITAT DE CATALUNYA, *Directori de Cooperatives Agràries de Catalunya*, Barcelona, 1986.
- SEGSA, *El Cooperativisme Agrari a Catalunya* (mecanografiado) Barcelona, 1986.
- VIDAL MARTINEZ, I. (1986). *Los agentes de la Economía Social en España*, ponencia presentada para las II jornadas de Estudio sobre la Economía Social, organizadas por la Conserjería de Trabajo y Seguridad Social de la Junta de Andalucía y Dirección General de Cooperativas y Empleo del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid, celebradas en Málaga (Torremolinos) los días 13 y 14 de marzo de 1986.
- VIDAL MARTINEZ, I. (1987) *Crisis Económica y Transformaciones en el mercado de trabajo. El asociacionismo de Trabajo en Cataluña*, Ed. Diputación de Barcelona, Barcelona 1987.