

Talaios Koop

SINDICALISMO Y ECONOMÍA SOCIAL PARA LA TRANSFORMACIÓN

Sindicalismo transformador, Economía Social
y Transformadora y estrategia
económica soberanista para Hegoalde

ELA
EUSKAL SINDIKATUA

**MANU
ROBLES
ARANGIZ
FUNDAZIOA**

Talaios Koop

SINDICALISMO Y ECONOMÍA SOCIAL PARA LA TRANSFORMACIÓN

Sindicalismo Transformador, Economía Social
y Transformadora y estrategia
económica soberanista para Hegoalde

Edita:

Fundación Manu Robles-Arangiz Institutua
Barrainkua, 13 - 48009 BILBAO
www.mrafundazioa.eus

Imprime: Bilbograf

ISBN: 978-84-125647-0-9

D.L.: BI-825-2023

*“En la imaginación práctica parece que se sueña la realidad
y es porque se la vive, por esto se la reconoce”.*
Jorge Oteiza

*“Una actividad revolucionaria sólo volverá a ser posible
cuando una reconstrucción ideológica radical
pueda volver a encontrarse con un movimiento social real”.*
Cornelius Castoriadis

*“El cooperativismo es socialismo. ¿Es necesario recordar que la misma
palabra “socialista” es aquella que se inventó para que los cooperativistas
se dieran a conocer a sí mismos, y que en su origen socialista quería decir
cooperativista y no otra cosa?”.*
Joxe Azurmendi

*“Quiero recordar una parte de nuestros principios, que datan de 1976;
ELA se define ‘en desacuerdo total con los mecanismos capitalistas
y como expresión de la conciencia colectiva de los trabajadores vascos,
laborará por una sociedad de personas y pueblos libres y responsables, que
será realizable en un socialismo en el que los medios de producción,
de consumo y de cultura, estén en manos y al servicio de los trabajadores”.*
Adolfo Muñoz, “Txiki”

ÍNDICE

Notas previas	11
1. Economías y escenario capitalista	15
1. Economías y escenarios socioeconómicos: elementos básicos	15
1.1. Economía capitalista y economías transformadoras: introducción.....	15
1.2. Eslabones para entender una economía.....	18
1.3. Los diversos escenarios.....	20
2. Escenarios capitalistas	20
2.1. El escenario “capitalista-neoliberal” y su doble discurso.....	20
2.2. El escenario “capitalista-nuevo modelo productivo”.....	23
2.3. Subescenarios del “capitalista-nuevo modelo productivo”.....	24
3. Elementos para una caracterización del escenario capitalista-neoliberal.....	27
3.1. Introducción: algunas ideas y conceptos relevantes	27
3.2. El capitalismo digital o de plataformas	28
3.3. El conflicto capital-vida y sus dos crisis: la crisis de la reproducción social y la crisis medioambiental.....	31
3.4. El trabajo dependiente asalariado y el capitalismo del siglo XXI: la pérdida de calidad del empleo	33
2. La socioeconomía de Hegoalde: una aproximación	35
1. Evolución histórica y la traducción territorial de la socioeconomía de Hegoalde: aspectos generales	35
1.1. No siempre hubo capitalismo	35
1.2. Los primeros pasos de la economía capitalista vasca	36
1.3. Intervención estatal y política industrial.....	37
1.4. La traducción territorial de la economía capitalista de Hegoalde	39
2. Producción e industria: elementos caracterizadores de la economía capitalista de Hegoalde	42

- 2.1. Crecimiento y “producción” en Hegoalde42
- 2.2. La reestructuración productiva y el proceso de desindustrialización en Hegoalde..... 45
- 2.3. La subcontratación y las cadenas productivas en Hegoalde47
- 3. El conflicto capital-vida en Hegoalde.....50
 - 3.1. Notas previas: lo que se quiere ver y lo que no se quiere ver50
 - 3.2. La naturaleza al servicio de la acumulación: el metabolismo de la economía vasca y sus impactos medioambientales 51
 - 3.3. Las personas al servicio de la acumulación: mercado laboral, calidad del empleo y trabajo invisible en Hegoalde.....52
- 3. Hacia un escenario Transformador-Soberanista para Hegoalde 59**
 - 1. Elementos para la construcción de un escenario de economías soberanas59
 - 1.1. El qué y cómo producir para la transformación 59
 - 1.2. Las diversas soberanías socioeconómicas60
 - 1.3. Crisis y reterritorialización 63
 - 2. La transformación del proceso económico para la soberanía 65
 - 2.1. Introducción: economías sociales y soberanía 65
 - 2.2. Intercooperación y mercado social para la soberanía socioeconómica 66
 - 2.3. Otro consumo, otra distribución67
 - 2.4. Las finanzas éticas y la soberanía financiera.....69
 - 3. Soberanías estratégicas y transformación de la estructura económica-productiva de Hegoalde70
 - 3.1. Aspectos generales: crisis sistémica, transformación productiva y soberanías sectoriales estratégicas70
 - 3.2. Soberanía alimentaria.....73
 - 3.3. Soberanía energética74
 - 3.4. Soberanía industrial-tecnológica.....76

4. La economía social con vocación transformadora: transformar el cómo producir	79
1. Introducción.....	79
2. Las economías sociales	80
2.1. La economía social: aspectos básicos	80
2.2. Otras denominaciones y conceptos.....	81
2.3. Economías sociales y sostenibilidad ambiental.....	83
3. La economía social transformadora: una aproximación.....	84
3.1. Introducción.....	84
3.2. El aporte de la cooperación como factor productivo	86
3.3. Otro modo de entender el trabajo, la propiedad y el valor	88
3.4. Objetivos y criterios de un proyecto de EST	91
5. Sindicalismo, impulso de la economía social transformadora y empresas en crisis	99
1. Trabajo y sindicalismo: aspectos conceptuales	99
1.1. Otro trabajo, otra clase trabajadora, otro sindicato	99
1.2. La reconsideración del concepto del trabajo	100
1.3. La reconsideración de otros conceptos “neutrales”	103
2. Sindicatos y economía social: de la mutua reserva a la ayuda mutua	105
2.1. Introducción.....	105
2.2. Problemas de la “mutua reserva”	106
2.3. Experiencias de ayuda mutua	108
3. Modelo empresarial a impulsar por el sindicalismo transformador: una propuesta.....	113
3.1. Crisis sindical, sindicalismo transformador y recuperación de empresas en crisis: aspectos generales	113
3.2. Las entidades de EST a apoyar por el sindicalismo transformador: elementos básicos.....	116
3.3. Trabajo y empresa autogestionaria	117
3.4. Las restricciones al trabajo en relación de dependencia	118

- 4. La recuperación de empresas en crisis: una aproximación 119
 - 4.1. Notas previas 119
 - 4.2. Algunos conceptos120
 - 4.3. Los diversos escenarios 121
 - 4.4. Principales obstáculos para los procesos de recuperación de empresas123
- SÍNTESIS Y CONCLUSIONES 127**
 - 1. Introducción: Hegoalde y la economía capitalista127
 - 2. Elementos para una estrategia socioeconómica soberanista para Hegoalde130
 - 3. Sindicalismo vasco transformador y empresas en crisis135
- BIBLIOGRAFÍA 141**

NOTAS PREVIAS

Vivimos en un momento de cambio acelerado de la economía capitalista. Tras la crisis del coronavirus y siguientes, la mayor parte de las administraciones y responsables públicos continúan actuando como si nada pasara, o, aún peor, como si lo mejor que nos pudiera ocurrir es que todo volviera a ser como en 2019. Desde nuestra perspectiva, estamos en una situación de crisis estructural de la economía capitalista. Viene otro mundo y no podemos ignorarlo.

El neoliberalismo nunca ha significado menos Estado, sino la reorientación de la intervención estatal para favorecer al capital. En estos momentos, las minorías privilegiadas están haciendo un uso total del mismo para sostener a la economía capitalista, a costa de la insostenibilidad social y ecológica que eso supone. Lo que viene a ser una huida hacia adelante en toda regla, un quemar las naves cueste lo que cueste (entiéndase por naves las vidas de las mayorías que no toman las decisiones, así como la naturaleza).

En este contexto, la economía de Euskal Herria va a sufrir, como el resto, importantes transformaciones. Con anterioridad a la actual crisis de 2020, los problemas del sector industrial de Hegoalde eran evidentes. Esta situación previa se ha agudizado. Ante este escenario se requiere dar pasos adelante, desde todos los grupos y organizaciones sociales, y asumir la necesaria transformación que requiere la economía capitalista vasca si se desea poner la vida en el centro y hacer frente a la crisis sistémica en la que, con o sin coronavirus, nos encontramos inmersos antes de la primavera de 2020. Esa transformación deberá tener en cuenta la necesidad de relocalizar la economía, situación agudizada tras las carencias mostradas en la última crisis en el autoabastecimiento en sectores esenciales, que previsiblemente se va a agravar en el futuro, en el marco de la crisis global.

En este marco o contexto extremadamente complejo y con serias debilidades y dificultades, es del todo punto relevante la realización de análisis que tengan como principal finalidad la elaboración de alternativas y herramientas para hacer frente a las transformaciones que se avecinan para las empresas en particular, y la socioeconomía de Hegoalde y Euskal Herria en general. Las diversas unidades productivas, según su tipología, tendrán que explorar nuevos caminos.

En esa búsqueda de futuros vivibles para todas las personas, el cooperativismo transformador será una herramienta indispensable, el cual no podrá estar dissociado de los procesos sociales y económicos que acontezcan en Euskal Herria y el mundo. Desde una visión del trabajo autogestionado, que rompa con las lógicas capitalistas del trabajo asalariado, es donde la alianza entre el cooperativismo y

el sindicalismo transformador, será fundamental. Desde la unión, el cumplir y el reparto, seguiremos creando puentes para avanzar en esta línea.

...

Los contenidos de este documento se dividen en seis capítulos. En los dos primeros se realiza una introducción y se establece el marco de análisis. En el capítulo 1 se establecen una serie de elementos para enmarcar el sistema o escenario socioeconómico hegemónico vigente, así como las posibles alternativas; se propone un marco de análisis en el que se explicitan los principales elementos para entender la economía capitalista y se presentan una serie de escenarios socioeconómicos, dos dentro de la economía capitalista y otro denominado “transformador-soberanías”. En el capítulo 2 se analizan los aspectos generales de la socioeconomía de Hegoalde en el marco capitalista actual, así como se marcan las principales líneas o elementos estructurales básicos en las que se asienta.

En el tercer y cuarto capítulo se proponen unos elementos para construir una estrategia socioeconómica soberanista. En el capítulo 3 se establece el marco general del denominado “escenario transformador-soberanías”, compuesto por dos elementos principales. El primer elemento, y de lo que trata el capítulo 4, trata de dar respuesta a la cuestión de cómo producir y, para ello, se van realizar propuestas para la transformación de la estructura productiva hacia modelos más democráticos y soberanos, con base en la economía social transformadora (EST).

En el capítulo 5 se replantea el concepto de trabajo y clase trabajadora para, de este modo, poder aportar líneas de actuación sindicales transformadoras. A partir de estas cuestiones se plantean reflexiones y experiencias sobre la relación entre el cooperativismo y la economía social y el sindicalismo, así como el tipo de modelo empresarial o de unidad productiva a impulsar por el sindicalismo transformador. El capítulo finaliza con una aproximación a la recuperación de empresas en crisis, se plantean diversos escenarios y analizan los principales obstáculos con los que se encuentra un proceso de recuperación obrera de una empresa en crisis.

Por último, en el capítulo 6 se establecen una serie de líneas o medidas a impulsar por parte de un sindicalismo transformador respecto al esfuerzo por orientar las políticas públicas. Esta reorientación va encaminada a impulsar la economía social transformadora, la recuperación de empresas en crisis y todo ello para avanzar hacia un escenario Transformador-Soberanías en el marco de una estrategia socioeconómica soberanista.

...

Las crisis son épocas de cambios. La actual situación puede convertirse en una oportunidad para avanzar hacia “un socialismo en el que los medios de producción, de consumo y de cultura, estén en manos y al servicio de los trabajadores”.

Este trabajo de investigación ha tenido como referente este objetivo. Para ello, es preciso tener en cuenta tres ámbitos interconectados pero diferentes: el sindical, el político y el social. Dentro de estos ámbitos estratégicos de actuación, el modelo de sociedad es de trascendental para una organización sindical por un reparto justo de la riqueza en la permanente búsqueda de la justicia social.

1. ECONOMÍAS Y ESCENARIO CAPITALISTA

1. ECONOMÍAS Y ESCENARIOS SOCIOECONÓMICOS: ELEMENTOS BÁSICOS

1.1. Economía capitalista y economías transformadoras: introducción

Según el discurso con el que se inicia la enseñanza de economía en las universidades convencionales, la economía es, a grandes rasgos, la ciencia que aborda la gestión de los recursos escasos, susceptibles de usos alternativos. ¿Para qué? Para satisfacer las necesidades de las personas. Sin embargo, la actual economía capitalista no tiene ese objetivo. Su finalidad es la acumulación de capital, la generación de beneficios empresariales. De este modo se confunde economía u organización económica de una sociedad con simples técnicas empresariales o con “el arte” de adquirir y acumular riquezas.

En el fondo, la economía capitalista no es más que la crematística aristotélica o lo que Karl Polanyi denominó economía formal. Para Aristóteles la crematística “se mueve sobre todo en torno a la moneda y su función es la capacidad de observar de dónde puede obtenerse una cantidad de dinero” (Aristóteles, 2007: 59-62). La economía formal de Polanyi, heredera de la crematística aristotélica, reduce la economía a elecciones individuales en mercados competitivos, guiadas por la maximización de los beneficios empresariales y del consumo (Soler Montiel, M., Delgado Cabeza, M., 2018).

La economía capitalista es la historia de cómo el capital, históricamente en poder de un número muy reducido de personas, ha logrado su soberanía, imperio o dominación a costa de la inmensa mayoría de la población. En esta forma de organizar la economía, para que la inmensa mayoría de las personas puedan vivir se requiere que un empresario demande su fuerza de trabajo; para que un territorio reciba inversiones, las empresas deben entender que van a recibir todo lo necesario para poder acumular capital; el valor de las cosas no lo marcan las necesidades de las personas, sino el poder de compra de las mismas; la Naturaleza, la Vida, se convierte en una mercancía propiedad privada y exclusiva de alguien. Casi todo termina siendo apropiable (dominado por alguien que excluye al resto) y casi nada es inapropiable (o del común). Así, la economía capitalista ha logrado que su agente hegemónico, el capital, tenga la capacidad de dar el derecho a la existencia. De este modo, el resto de agentes, en especial la vida humana y natu-

ral, quedan subordinados a sus objetivos. La soberanía y la autonomía del capital impiden la emancipación, la soberanía y la autonomía de las personas, colectivos, pueblos u otros agentes.

Aristóteles entendía por “oikonomia” a las normas de administración de la casa, que procura “aquellas cosas cuya provisión es indispensable para la vida y útil a la comunidad”. En este sentido, para Karl Polanyi la “economía sustantiva” era todo proceso social, todos los vínculos que genera la gente en sus quehaceres cotidianos, orientados a atender necesidades humanas, a proveer lo necesario para la vida.

Para intentar volver al concepto sustantivo de economía hoy día sea habla de economías transformadoras o de economía social. Y es que, aunque es reiterativo emplear el adjetivo social tras el sustantivo economía, la economía capitalista ha llevado a esta sociedad a tal situación que provoca estas situaciones que se acercan a lo absurdo. La economía adjetivada como social es aquella que prioriza la satisfacción de las necesidades de las personas por encima del lucro, de los beneficios. O sea que la economía social se aproxima bastante a la oikonomia aristotélica.

Superar la economía capitalista significa activar procesos para construir y ejercer soberanía, “entendida como capacidad de cubrir las necesidades materiales y espirituales fundamentales para el desarrollo humano, al margen del circuito de valoración del capital” (VV.AA., 2018). Mientras mayor sea la soberanía económica de un territorio, mayor será la capacidad para resolver sus problemas económicos¹.

En resumen, mientras la economía capitalista tiene como objetivo esencial la ganancia o la acumulación de capital, funciona en beneficio de una minoría cada vez más pequeña que controla las formas predominantes de hacer dinero, las economías transformadoras deben tener como objetivo mejorar y enriquecer la vida de la gente, de las mayorías que quedan cada vez en porcentajes crecientes excluidas.

La economía capitalista y las economías transformadoras pueden caracterizarse a partir de una serie de elementos socioeconómicos básicos (ver tabla).

¹ José Luis Coraggio, referente de la economía social latinoamericana, apunta en este sentido que la economía social pretende “ganar autonomía respecto a la dirección del capital” (Coraggio, J.L., 2009).

Elementos socioeconómicos básicos

		Economía capitalista	Economías transformadoras
Objetivo		Lucro/Beneficios	Mantener y mejorar la vida
Agentes económicos básicos	Personas	Recurso/capital humano	Reconsideración social trabajos
	Naturaleza	Capital natural/RRNN	Comunes
	Dinero	Capital financiero	Moneda social
Instituciones socioeconómicas	Trabajo	Trabajo asalariado dependiente	Trabajo autogestionado
	Valor	De cambio/dem. solvente	De uso/demanda real
	Propiedad	Privada	Pública/comunitaria
Estado (al servicio de)		Personas con capital	Toda la población
Lógica		Acumulación/cambio - Patriarcado - División territorial tareas	Reparto/uso/equidad - Feminismo - Descolonialidad/ Soberanía

Fuente: elaboración propia.

El objetivo esencial de la economía capitalista es la ganancia o acumulación privada de beneficios/capital. Por su parte, el objetivo general de las economías transformadoras debe ser mantener y enriquecer la vida. Mientras que la primera satisface las necesidades de las personas con dinero y obedece al poder que emana de la acumulación de capital, las segundas aspiran a satisfacer las necesidades de todas las personas, con o sin dinero, con o sin poder y capital.

Además, es muy relevante tener en cuenta el modo de uso, gestión y apropiación de los agentes económicos básicos, es decir, el modo en que se considera desde los mecanismos económicos a las personas, la naturaleza y el dinero. K. Polanyi denominó a esos tres agentes “mercancías ficticias” pues la economía capitalista las convirtió mediante la “Gran Transformación” en mercancías que se podían comprar y vender en mercados, aunque no fueran elementos producidos por el ser humano. Un elemento clave de las economías transformadoras debe consistir en avanzar en procesos de desmercantilización, tanto de estos agentes como cualquier otro elemento básico para la vida.

Por otro lado, el modo de entender instituciones socioeconómicas básicas como el trabajo, el valor y la propiedad determinan la economía en la que se vive. Así, la economía capitalista considera trabajo al trabajo dependiente o por cuenta ajena; el valor lo identifica con el valor de cambio; y, por último, la propiedad privada se convierte en algo cuasi sagrado. Sin embargo, las economías transfor-

madoras deben construir alternativas para ampliar la consideración de trabajo, para destacar el valor uso –sobre el valor de cambio- y explorar formas de acceso al uso de los bienes y servicios alejadas de la propiedad privada.

Para velar por sus intereses, la economía capitalista ha requerido y requiere de la existencia de un Estado u organización institucional que esté al servicio de las personas con capital. Las economías transformadoras, por el contrario, deberán redefinir las funciones del Estado –o de cualquier otra forma de organización social- para situar en el centro de interés a toda la población, independientemente del dinero o capital que posea.

1.2. Lógicas y eslabones para entender una economía

Las anteriores variables o elementos propician unas determinadas lógicas (Soler Montiel, M. y Delgado Cabeza, M., 2018). La economía capitalista funciona bajo la lógica del valor de cambio o monetario –el dinero como medida de todas las cosas– y la acumulación de capital, de riqueza y de poder. Es decir, la lógica del lucro: transformar el dinero en más dinero que, a su vez, requiere de una expansión permanente. Este modo de funcionar supone un conflicto entre acumulación de capital y sostenibilidad de la vida.

Esta lógica se sustenta fundamentalmente en elementos como el trabajo dependiente por cuenta ajena, el patriarcado, la explotación de la naturaleza y la división territorial de tareas. La consolidación y el ascenso del patriarcado comportan una forma de dominación y explotación de la mujer, a la que se le encomiendan los trabajos de cuidados materiales, emocionales o afectivos, fuera de la esfera mercantil, esenciales para el funcionamiento del sistema. Por su parte, la división territorial de tareas permite una dominación y explotación de unos territorios (periferia) que acogen la extracción de materiales y energía, así como el vertido de residuos, por otros (centro) que atrae a la población, los capitales y los recursos, generando procesos de concentración de riqueza y poder, fundamentales para la expansión de la economía capitalista. Un nuevo modelo de producción de circuito corto debe terminar con la división territorial de tareas anteriormente descrito.

Por su parte, una economía que avance en términos ecofeministas debe terminar con el patriarcado y el conflicto entre acumulación de capital y sostenibilidad de la vida. Frente a la lógica del valor de cambio o monetario y la acumulación, las economías transformadoras promueven el valor de uso, el reparto y la equidad, con el objetivo de mejorar y enriquecer la vida. Estas lógicas transformadoras emergen de las aportaciones de economías críticas (feministas, ecológicas, y descoloniales) que pretenden la reconsideración social de los trabajos, la relocalización socioeconómica y de la soberanía económica territorial.

La economía feminista aporta una visión muy clarificadora de la economía. Esta corriente determina que la economía se compone de una serie de “eslabones que sostienen la vida” (Carrasco, C., 2017).

En el nivel más básico se sitúa la naturaleza, de la cual depende y ha dependido siempre la vida. En segundo lugar, se sitúa el ámbito del cuidado, el lugar donde las personas crecen, se socializan, adquieren una identidad, etc., mediante bienes, servicios y cuidados emocionales atendidos, fundamentalmente, por las mujeres. Estas tareas han sido devaluadas e invisibilizadas por la economía capitalista, al igual que le ha ocurrido al tercer eslabón, el de las comunidades.

Como cuarto y quinto eslabón de la cadena aparecen los Estados y el espacio de producción capitalista. La economía capitalista requiere de la existencia del Estado, ya que sin las normas, leyes o regulaciones que establecen y obligan a cumplir el intercambio mercantil, difícilmente podría desarrollarse.

Finalmente se sitúa el espacio de producción capitalista, o producción de mercado capitalista, que incluye la producción de bienes y servicios producidos por las empresas para el mercado (u ofrecidos por el sector público, cuyo destino es el mercado), siendo su único objetivo la obtención del máximo beneficio.

El funcionamiento del sistema ha sido identificado simbólicamente como una “economía del iceberg”. Por encima de la línea de flotación estaría el Estado y la producción y mercado capitalista –formas que solo existen desde hace cuatro siglos, aproximadamente–. En cambio, por debajo de la línea se sitúa la naturaleza, la economía del cuidado y las comunidades, es decir, los factores que mantienen la vida humana y que, sin embargo, quedan ocultos a la disciplina económica (capitalista).



1.3. *Los diversos escenarios socioeconómicos*

Este es un documento de carácter técnico y, por supuesto, también político, como no podría ser de otro modo. Por tanto, se decanta por un modelo de sociedad sostenible social y medioambientalmente, inclusivo y democrático. Y es, desde esta perspectiva, desde la que se proponen diversos escenarios socioeconómicos para aproximarnos a la realidad existente y a futuros distintos por sondear.

Los diversos escenarios socioeconómicos son los siguientes: 1) “Capitalista-Neoliberal” (C-N); 2) “Capitalista-Intervencionista” (C-I); 3) “Transformador-Soberanías” (T-S). De este modo, los escenarios nos muestran actuaciones que se guían exclusivamente por lo marcado por la economía capitalista global (C-N) hasta una verdadera alternativa a la situación existente (T-S). Entre uno y otro se encuentra el escenario C-I basado en la intervención estatal para tomar decisiones sobre qué actividades económicas incentivar y cuáles no, asumiendo como intocable el marco capitalista. Es decir, con las bases socioeconómicas vigentes, hacer uso de las administraciones públicas para establecer prioridades e incentivos que no coinciden con los que marcan los mercados capitalistas².

Estos escenarios no son incompatibles teóricamente. La propuesta sostenida o por la que apuesta este documento técnico es ir transitando desde el escenario Capitalista-Neoliberal hacia el escenario Transformador-Soberanías. El primero es considerado como insostenible, mientras el segundo se plantea como la alternativa que más se hace cargo de la actual situación de crisis sistémica y que más comprometida está con la sostenibilidad de la vida, la justicia y la dignidad de las personas y de los pueblos. El cambio que se propugna es una alternativa a las estrategias encaminadas a atraer más inversión extranjera, crear más empleos dependientes y alienantes, o insertarse mejor en las cadenas globales de mercancías. Es decir, que lo que hoy se presenta como único (There is no alternative) puede y debe dejar de existir.

2. ESCENARIOS CAPITALISTAS: ASPECTOS GENERALES

2.1. *El escenario “capitalista neoliberal” y la retórica del neoliberalismo realmente existente*

El neoliberalismo ha establecido un “corsé perfectamente hilvanado” para imposibilitar la puesta en marcha de otros escenarios a los que desea el capital.

² Para profundizar en estas cuestiones: Márquez Guerrero, Carolina (2019): “Economía y territorio. Hoja de ruta para construir soberanías desde la base”. En Gavira, L. (coord.), “Con Andalucía y el Sur en el corazón. Homenaje a Manuel Delgado Cabeza”. Ediciones del Genal.

El historiador canadiense Quinn Slobodian explica el origen del movimiento intelectual del neoliberalismo a partir del comienzo del fin de la era de los imperios europeos. En este momento, un grupo de personas, a los que denomina “globalistas”, traumatizados tras la primera guerra mundial por la desaparición del Imperio austrohúngaro, se ponen a trabajar para que las instituciones de las nuevas democracias no tengan a su alcance la posibilidad de poner en cuestión la economía capitalista. El neoliberalismo surgiría, por tanto, como respuesta a la cuestión de cómo proteger el capitalismo de la democracia y la fragmentación (Slobodian, Q., 2019).

El capitalismo neoliberal apuesta por un Estado fuerte. Toda su filosofía política consiste en cómo rediseñar el Estado para proteger al capitalismo. El ordoliberalismo alemán, por ejemplo, reivindica desde la década de 1930 un Estado fuerte con una economía de mercado. Milton Friedman no dudó en apoyar el golpe de estado de Pinochet en Chile. Para el neoliberalismo, por tanto, la cuestión no es si debe haber más o menos Estado sino qué tipo de Estado. En este sentido, apuesta por un Estado que ejerza el poder de manera intensiva y no extensiva.

El derecho se convierte en un instrumento esencial para la política económica neoliberal. En la medida de lo posible intentan normativizar a nivel constitucional las prácticas y los límites del sistema político democrático. El sistema normativo neoliberal establece límites de hasta dónde puede llegar una democracia e impide a gobiernos y parlamentos democráticamente elegidos cualquier atisbo de cambio que pueda afectar a la economía capitalista en sus principios básicos.

Además, el neoliberalismo aboga por la creación de instituciones supranacionales que sirvan para vincular y limitar las políticas estatales. Estas instituciones se convierten en fuerzas de control que impiden a los Estados la desviación de las reglas preestablecidas y, en su caso, en fuerzas que obligan a rectificar ante decisiones que no vayan a favor de los intereses del capital. Es decir, buscan la construcción de un orden institucional global para proteger el capitalismo³.

Desde la década de 1980 se impone desde las economías centrales un discurso neoliberal. En principio, el escenario Capitalista Neoliberal significa para una economía liberalizar al máximo y garantizar la seguridad jurídica total a la “inversión extranjera directa” (IED), entendida ésta como principal fuente de crecimiento y desarrollo. También caben, en este escenario, políticas típicas de acompañamiento como es el desarrollo de determinadas infraestructuras (de transporte, suelo industrial, comunicaciones, etc.) que faciliten el asentamiento

³ Las instituciones de la Unión Europea son un ejemplo como ha remarcado la economista Victoria Curzon-Price, hasta la fecha la única mujer que ha ocupado la presidencia de la sociedad Mont Pelerin, para quien la integración europea permite de forma agresiva, utilizando la Corte de Justicia de la Unión Europea y las leyes de la competencia, desbarazarse de cualquier atisbo de participación estatal en el sector privado.

de esa IED en el territorio. En definitiva, facilitar todo lo posible la llegada de capital y esperar que éste genere empleo y “riqueza”.

Cuando se habla de IED en este escenario, también se incluyen los contratos de externalización y subcontratación que puedan obtener las empresas locales. Incluso si éstas constituyen emprendimientos locales con capital local, tanto la tecnología como los mercados, la organización de la producción y el resto de actividades más estratégicas de la empresa, están fuera del control “local”. Son eslabones de una cadena global de mercancías; plataformas exportadoras donde se han desplazado normalmente las actividades menos remuneradas, más contaminantes y que generan menor valor añadido de la cadena productiva global.

Esta propuesta no intervencionista, de “dejar que los mercados decidan”, contrasta con las políticas aplicadas por las economías centrales (como Estados Unidos o Alemania). Está ampliamente documentado que, en estos casos, el Estado no se ha limitado a privatizar las empresas, bienes y servicios públicos; a desregular y liberalizar la IED, o a dar protección y seguridad jurídica a los inversores internacionales. Su política de desarrollo industrial ha sido mucho más intervencionista y activa. Como señala Mazzucato (2014) en EE.UU., el Estado no se ha limitado a reducir el riesgo y a incentivar el crecimiento sino que su papel ha sido el de crear y abrir nuevos mercados y nuevas oportunidades de negocio. En efecto, el “Estado Desarrollista Oculto” (Block, 2008) ha apoyado a los ganadores de los Estados-nación centrales de todas las formas posibles y asumiendo un papel fuertemente intervencionista. De este modo, las grandes corporaciones multinacionales de sectores como la biotecnología, nanotecnología, tecnologías de la información y la comunicación, etc. han sido beneficiadas por políticas de oferta, de demanda, financiación de todo tipo, creación de mercados, apoyo a la internacionalización, marco regulatorio, etc.⁴

Por tanto, nada de intervención mínima del Estado. El capital global, enfrenado a una durísima competencia por los beneficios, está recibiendo un apoyo masivo por parte de sus respectivos Estados, por lo que se está incumpliendo claramente el “libre juego de la competencia” que imponen al resto de economías. Este apoyo estatal al desarrollo industrial es un fenómeno estructural que se ha

⁴ Como señala Mazzucato (2014: 118), el “Estado Emprendedor” estadounidense ha sido a menudo en estos sectores mucho más emprendedor que el sector privado, ya que este último ha evitado los productos y los procesos radicalmente nuevos, que entrañaban más riesgo, y ha dejado que fuera el Estado el que asumiera las inversiones más inciertas, socializando los costes de la innovación y privatizando los beneficios. El caso de Apple o de la industria biofarmacéutica son paradigmáticos en este sentido (Mazzucato, 2014, citando a Lazonick y Tulum).

dado a lo largo de la historia⁵. Asistimos, por tanto, a un doble discurso entre discurso neoliberal y política estatal de fuerte apoyo empresarial.

2.2. El escenario “capitalista-intervencionista”: elementos esenciales y principales condicionantes

Por tanto, el neoliberalismo “realmente existente” aplica políticas industriales activas, con el objetivo de que cada economía territorial pueda desarrollarse industrialmente y protegerse de aquellos gigantes empresariales que se han hecho grandes gracias a sus poderosos e intervencionistas gobiernos. Con este escenario “Capitalista-intervencionista” se demanda un “campo nivelado de juego”: iguales reglas para todos y transparencia a nivel internacional.

Esto significa para Hegoalde el derecho y también la obligación por parte de las administraciones competentes, cada una en su nivel, de aplicar políticas económicas e industriales activas, eligiendo sectores estratégicos, dando el apoyo público necesario, al igual que hace la Unión Europea con sus “campeones regionales”, para que estos sectores puedan prosperar. En ningún caso se discute en este escenario las bases esenciales de la economía capitalista, sino que se trata de que el Estado intervenga en la medida de lo posible para que el capital invierta en aquellos sectores que políticamente se estiman oportunos para un “nuevo modelo productivo”.

El principal inconveniente o dificultad se encuentra en la jerarquía territorial. Lo que puede ser realizado o puesto en práctica por unas economías, países o Estados (los poderosos), no puede ser realizado por otros (los dominados); lo que se puede ejecutar para una escala, campeones nacionales/europeos, no es permitido a otros niveles. Por tanto, el fomento de un escenario capitalista de este tipo no es tarea fácil, y está fuertemente condicionada.

Los territorios se articulan conforme a estrictas relaciones jerárquicas y de poder. La posición que ocupa cada uno en la división internacional del trabajo no depende sólo de los factores internos (capacidad y/o voluntad de los Estados y gobiernos a distintas escalas por mejorar su posición en dicha jerarquía territorial) sino también de esas relaciones externas de poder. “Insertarse por abajo” requiere fundamentalmente abaratar costes: del empleo, del transporte, de las ma-

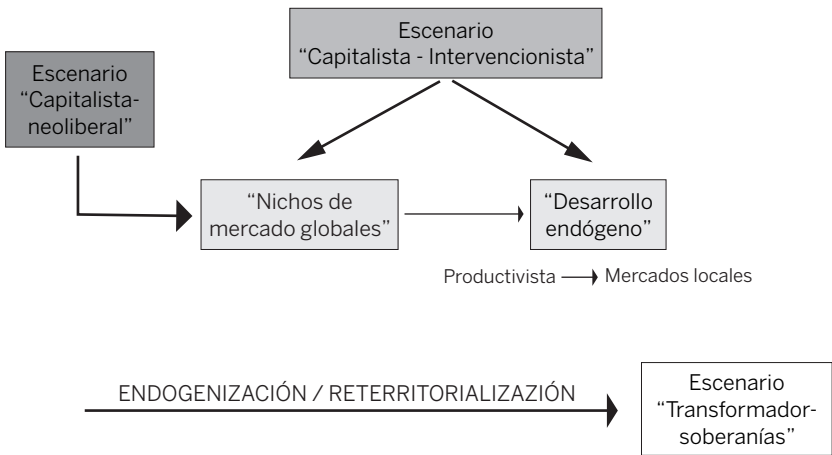
⁵ Ha-Joon Chang (2004) muestra la falsedad del “Libre comercio” impuesto por los países ricos al conjunto de países a nivel mundial y, de manera particular, a los países más empobrecidos. Este autor muestra que todos los países “desarrollados” (Alemania, Italia, Francia, Reino Unido, y EEUU) han aplicado, en algún momento de su historia reciente, políticas comerciales e industriales proteccionistas con el objetivo de defender a sus “campeones nacionales” frente a la competencia externa. En el momento en que alcanzan un nivel de desarrollo industrial y/o comercial es cuando pasan a promover el “libre mercado”.

terias primas, etc. Cuanto más arriba de la cadena se quiera un territorio insertar, mayor es el desafío, más difícil encontrar el nicho de mercado, y más decidida y estratégica deberá ser la intervención del Estado.

Es evidente que es posible. La cuestión es en qué medida éste que parece ser un “privilegio” (intervencionismo del Estado/planificación) es extensible a todas o a la mayoría de las economías. Y aquí llegamos, de nuevo, al núcleo del problema: el poder y su desigual distribución en las sociedades capitalistas. No es fundamentalmente un problema técnico-económico, sino que se trata de un problema político y de relaciones de poder. Si no se pueden aplicar estas políticas por parte de los territorios periféricos es, en gran medida, porque no se permite. Esto remite al próximo escenario y a la necesidad de recuperar capacidad de decisión o soberanía por parte de los territorios.

2.3. Subescenarios del escenario “capitalista-intervencionista”

El escenario Capitalista-Intervencionista puede subdividirse en otros dos. En primer lugar, puede basarse en “nichos de mercado globales” o nuevos sectores productivos desarrollados a partir de la inversión externa pero planificada, promovida y monitorizada por las autoridades públicas. En segundo lugar, puede basarse en el “desarrollo endógeno” o nuevos sectores productivos fundamentados esencialmente en la iniciativa y el capital local. En este caso se parte de la premisa de que, en principio, el capital de fuera no está muy interesado en explotar dichos recursos locales. A su vez, en este segundo subescenario se puede distinguir otros dos: a) desarrollo endógeno productivista; y b) el desarrollo endógeno enfocado al mercado local y no los nichos de mercado que puedan identificarse a una escala territorial superior.



El subescenario “nichos de mercado globales” persigue la inserción del territorio en los mercados globales y en las cadenas globales de mercancías⁶. Por consiguiente, el capital externo (inversión directa-subcontratación) desempeña en esta estrategia un papel fundamental. Suelen ser sectores muy monopolizados y/o con fuerte competencia a nivel internacional. La mayor o menor dificultad para alcanzar este escenario, para alcanzar la competitividad en estos nichos de mercado, depende fundamentalmente de dos factores interrelacionados. Por un lado, el papel del territorio en la División Internacional del Trabajo (DIT), y, por otro, el nivel de la cadena en el cual el territorio en cuestión desea insertarse. Cuanto más subalterna y periférica sea la posición del territorio en la DIT, más difícil es decidir “desde dentro” (endógenamente) los sectores en los cuales se quiere especializar y, también, más difícil es establecer a qué nivel de la cadena de mercancía se desea insertar. De nuevo, como se comentó anteriormente, es una cuestión esencialmente de poder, económico y político, y nos remite de nuevo al concepto de soberanía.

Ignorar este condicionante estructural y llevar a cabo una política “voluntarista” de especialización industrial/sectorial es, en gran medida, despilfarrar recursos públicos. Por otro lado, asumir y aceptar esta situación, sin cuestionar el papel del territorio en la DIT, significa profundizar en la dinámica del mercado capitalista y en la especialización productiva que éste ha asignado a cada territorio. Es decir, se trataría de un escenario muy similar al escenario capitalista neoliberal, sólo que cuenta con un apoyo público más directo al servicio del capital.

La inserción en las cadenas globales de mercancías genera crecimiento “local” y empleo en el territorio, pero también supone una apropiación desigual de la riqueza por parte de los distintos eslabones/territorios que componen la cadena. Estos nuevos nichos de mercado ofrecen empleo y “riqueza”, pero no cuestiona la apropiación de riqueza y valor y la explotación que esto supone por parte de los distintos eslabones (territorios o empresas), ni el papel dependiente y la vulnerabilidad que supone para el territorio en cuestión esa inserción de “rango inferior”⁷.

⁶ En este subescenario se enmarca la Estrategia RIS3 (Regional Innovation Smart Specialization Strategy) o Estrategia de Investigación e Innovación para una Especialización Inteligente. Parte de la idea de que si Europa quiere ser competitiva frente a sus competidores, tienen que serlo sus regiones y, para ello, cada una debe especializarse en ámbitos en los que pueda competir globalmente. El RIS3 Euskadi se centra en tres “ámbitos estratégicos” y cuatro “territorios de oportunidad”. Los primeros son la fabricación avanzada, la energía y las biociencias, mientras que los segundos son alimentación, hábitat urbano, ecosistemas e industrias culturales y creativas.

⁷ La mayor parte de los beneficios se suelen drenar fuera del territorio donde se asienta la actividad.

El denominado “desarrollo endógeno” parte fundamentalmente del capital local. En este caso, las empresas son de tamaño pequeño y medianas. Este tipo de desarrollo puede dividirse en dos tipos. Por un lado, el “desarrollo endógeno productivista”, en el que las pymes buscan nichos de mercado fuera de la “localidad”. En este caso, el único objetivo de las empresas será las exigencias de competitividad. Por otro lado, el “desarrollo endógeno no productivista” compuesto por pymes que buscan abastecer fundamentalmente el mercado local y va dirigido a la satisfacción de las necesidades básicas de la población local. La tecnología puede ser intermedia y su principal ventaja es la proximidad en sentido amplio: física, social, cultural, etc. Entre un escenario y otro existen importantes diferencias. En el primer caso, las empresas locales tienen como objetivo principal la maximización de beneficios y como principal reto, ser competitivos a la mayor escala territorial posible. En el “desarrollo endógeno no productivista” el compromiso con el territorio y la gente que lo habita es mayor. El principal reto/objetivo es la confianza y el arraigo en la comunidad y, aunque los beneficios continúan siendo la razón de ser de la actividad empresarial, no todos los demás ámbitos de la vida se subordinan a la maximización de éstos: la reciprocidad, la solidaridad, el bien común y otros valores no crematísticos desempeñan también aquí un papel importante.

Una diferencia importante entre el subescenario “nichos de mercado globales” y los modelos de “desarrollo endógeno” es que en el primer caso la intervención del Estado es fundamental. Y esto es así por dos razones principalmente, a saber: una, porque se necesitan muchos recursos de todo tipo; y dos, porque supone desafiar, en muchos sentidos, el *statu quo* y demanda un importante ejercicio de soberanía, autonomía e independencia respecto al poder económico y político. El desarrollo endógeno, por el contrario, tiene la posibilidad de “llenar las grietas” que deja el mercado capitalista. No desafía, en principio, ningún “orden establecido” ni demanda un cambio en las reglas del juego. Se abre en los intersticios del mercado y del poder. Es “de abajo a arriba”, y, en esto, se aproxima más al escenario “transformador-soberanías”. Lo que cambia fundamentalmente en este subescenario respecto a los escenarios anteriores es el objetivo: en este caso, el objetivo principal no es la creación de empleo si no la creación de comunidades económicamente vivas, autónomas, que permitan la satisfacción de todas las necesidades sociales de un modo gratificante, no alienado, socialmente justo y equitativo.

3. ELEMENTOS PARA UNA CARACTERIZACIÓN DEL ESCENARIO CAPITALISTA-NEOLIBERAL

3.1. Algunas ideas y conceptos relevantes

Una de las constantes en el desarrollo de la economía capitalista es su inexorable tendencia a la acumulación. El capitalismo no puede existir sin crecer o acumular ganancias. La acumulación conduce, a su vez, a la concentración del capital. Esa concentración de capital y, por tanto, de poder, es una característica esencial a tener en cuenta en cualquier aproximación a una economía capitalista industrializada como la de Hegoalde.

La década de 1970 supuso el inicio de un largo periodo de caída de la rentabilidad de las manufacturas, que ha sido, desde entonces, un punto de referencia básico de las economías industrializadas de mayores ingresos. Para superar la crisis de rentabilidad y volver a obtener ganancias, el capital puso en marcha lo que diversos autores denominaron “reestructuración”, definida por Manuel Castells como “el proceso mediante el cual, los modos de producción transforman sus medios organizativos para llegar a realizar los principios estructurales inalterables de su operación” (Castells, 1995). La reestructuración puede analizarse a través de una serie de “avances” del capital, a saber: la globalización y reestructuración de la producción (avance del capital hacia fuera), la financiarización (avance del capital de lo real a lo financiero) y el neoliberalismo (avance del capital sobre lo público).

Así, la crisis forzó a los capitales a intensificar su expansión, buscando tanto nuevos espacios territoriales y de mercado para obtener beneficios, como ámbitos de producción con costes más bajos. Fue el inicio de un proceso que se conoció a comienzos de la década de 1990 con el nombre de globalización. Miren Etxezarreta lo define como “la expresión de la expansión de las fuerzas del mercado, espacialmente a nivel mundial y profundizando en el dominio de la mercancía, operando sin los obstáculos que supone la intervención pública” (Etxezarreta, 2001).

Además, para salir de la crisis se pusieron en marcha una serie de estrategias principales en el ámbito productivo-mercantil, lo que supuso una verdadera reestructuración productiva. Las compañías debían especializarse en las actividades que las diferenciaban del resto o que más le interesaban (“core competencies”), así como reducir personal e inventarios. Para ello se contó con tecnologías y programas cada vez más sofisticados para operar sobre las cadenas de suministros. Por otro lado, se produjo un ataque al poder laboral que permitió la reducción de los salarios y los procesos de subcontratación, deslocalización o descentralización productiva. De este modo, el objetivo de las mejoras de la rentabilidad

propició el inicio de los procesos de pérdida de calidad del empleo o precariedad laboral.

Otro concepto o proceso relevante es la financiarización, mediante el cual se pasa de la expansión material u obtención de ganancias mediante las mercancías a la financiarización u obtención de ganancias mediante el dinero. En gran medida, el capital financiero se convierte en dominante en las principales economías capitalistas a partir de la década de 1980, superando en poder e influencia a la élite industrial y comercial. No obstante, ganar dinero del propio dinero no es nuevo en absoluto. Según Fernand Braudel: “el capital financiero no es una etapa particular del capitalismo mundial y, mucho menos, la última y más elevada de estas etapas. Constituye, por el contrario, un fenómeno recurrente que ha marcado la era capitalista, desde sus inicios más primigenios en la Baja Edad Media y en los primeros tiempos de la Europa moderna. A lo largo de la era capitalista, las expansiones financieras han señalado la transición de un régimen de acumulación a escala mundial a otro.” (Arrighi, 1999:8).

Por otro lado, con la nueva fase capitalista se pasa, poco a poco, de la intervención estatal socialdemócrata o keynesiana que comenzó en las economías más desarrolladas tras la Segunda Guerra Mundial, a la remercantilización neoliberal caracterizada por procesos de neorregulación, privatización y liberalización.

En definitiva, el capitalismo se transforma en las últimas décadas para poder sostener la acumulación privada de capital, teniendo como consecuencia general, como ha advertido la economía feminista, que la vida se haya puesto completamente al servicio del capital. Tanto en la segunda década del siglo XXI como en la tercera que comienza, lo hace en un contexto de crisis climática, con menos recursos materiales y energéticos, lo que provoca el aumento de la violencia estructural del sistema y el uso de todo tipo de herramientas para evitar cualquier barrera a la mercantilización capitalista a escala global. Todo vale para poner la vida, es decir, las personas y la naturaleza, al servicio de la maquinaria de generación de beneficios.

3.2. El capitalismo digital o de plataformas

El Foro de Davos de 2016 acuñó el término “cuarta revolución industrial” (4RI). Con este término se hace referencia a los diferentes desarrollos tecnológicos que pudiera dar lugar a una nueva matriz económica global de la mano de servicios de toda índole, incluso de sistemas productivos ciberfísicos inteligentes. Todo lo relacionado con la cuarta revolución industrial capitalista se vincula con la empática y sugerente, pero al mismo tiempo vacía, referencia a la “economía colaborativa”. Con este concepto se intenta vaciar de contenido y cooptar la capacidad transformadora del software libre, la economía social, solidaria y el cooperativismo. Es decir, tras la empática y sugerente denominación se esconde el nuevo

capitalismo digital, que tiene como base de acumulación el control de los datos, de la información y el conocimiento.

Para N. Srnicek la “economía digital” consiste en los “negocios que dependen cada vez más de la tecnología de la información, datos e Internet para sus modelos de negocios”. Según este autor, es muy destacable también la denominada “Internet de las cosas”, que se trata de “una red que interconecta objetos físicos valiéndose de Internet y supone una revolución en las relaciones entre los objetos y las personas, e incluso entre los objetos entre sí. Esta digitalización del mundo físico ofrece datos en tiempo real y permite programas, funciones y tareas de manera remota.” (Srnicek, N., 2018: 9-10).

En el siglo XXI, los datos se han vuelto cada vez más relevantes y la plataforma ha emergido como un nuevo modelo de negocios, capaz de extraer y controlar enormes cantidades de datos que, a su vez, han dado como consecuencia el ascenso de grandes compañías. Las plataformas digitales serían la base de este nuevo nicho de beneficios, posibilitando el acceso y sistematización de todo tipo de datos, convertidos en materia prima de primer orden. La propiedad y el control de estos, conjugado con los avances en inteligencia artificial (IA), constituyen el epicentro de estos nuevos negocios⁸. La plataforma se convierte en un nuevo tipo de empresa que proporciona la infraestructura para intermediar en diferentes grupos de usuarios y, de este modo, se convierte en la manera dominante de organizar negocios que monopolizan estos datos, luego de extraerlos, analizarlos, usarlos y venderlos.

Las plataformas pueden clasificarse en función de los servicios que ofrece (a partir de las múltiples maneras de usar los datos) y de los ingresos que genera. De este modo, se puede encontrar, en primer lugar, las “plataformas de publicidad”, en las que los datos son un recurso para atraer anunciantes (por ejemplo, Facebook o Google). En segundo lugar, las plataformas que mejoran la competitividad, pues los datos son una herramienta central para ganar a la competencia mediante la mejora de los productos y servicios, el control de los trabajadores y la optimización de sus algoritmos para tener un negocio más competitivo (por ejemplo, Rolls Royce, Uber). En tercer lugar, aparecen las plataformas de infraestructuras básicas (por ejemplo, Amazon Webs Services o Predix), que se orientan a construir y ser dueñas de las infraestructuras básicas necesarias para recolectar, ana-

⁸ Así, la creciente generalización de algoritmos de aprendizaje automático permite a las máquinas, literalmente, aprender –por encima de las capacidades humanas–, posibilitando la conversión de los datos en nuevos servicios (finanzas, sanidad, seguridad, transporte, agricultura, etc.). Incluso combinando lo digital con el internet de las cosas, se podrían poner en marcha sistemas económicos inteligentes, en los que interactuaran ordenadores, robots, humanos y máquinas, en procesos semiautónomos, más eficientes, flexibles y rápidos.

lizar y desplegar datos para que los usen otras empresas, y de estos servicios de plataforma se obtiene una renta.

El capitalismo de plataforma genera una clase capitalista que no genera ningún producto físico, sino que se limita a ser propietaria de la plataforma. Asimismo, un gran número de plataformas son totalmente dependientes de las finanzas, y no una alternativa a las mismas. De esta manera, las plataformas denominadas “austeras” –como Uber o Airbnb– se han constituido básicamente como una salida para el capital excedente, en una época de tipos de interés muy bajos y pésimas oportunidades de inversión.

Sin embargo, las otras plataformas señalan un cambio importante en la manera en que operan las compañías capitalistas. Las plataformas se convierten en los medios para liderar y controlar las industrias y son una herramienta para intensificar la subcontratación y las cadenas de suministro “justo a tiempo”. Además, estas compañías, lejos de ser simples propietarios de información, se están convirtiendo en dueñas de las infraestructuras de la sociedad e indican relevantes tendencias monopólicas. Las plataformas digitales producen y dependen de “efectos de red”. Es decir, en la medida que aumenta el número de personas que hacen uso de una plataforma, más valiosa se vuelve para las demás. De este modo las plataformas tienen una tendencia natural a la monopolización. Es decir, tras la “economía colaborativa” se esconden nuevos mecanismos de formación de plusvalía, donde el uso de las plataformas sirve de materia prima para la acumulación capitalista. Así, la supuesta “colaboración” sirve para que escasas grandes corporaciones se conviertan en enormes aspiradoras de riqueza que aumenta aún más la desigualdad y la polarización y concentración de la riqueza en muy pocas manos⁹.

Estas lógicas capitalistas producirán muy variadas consecuencias sociales, entre las que destaca la precariedad laboral, la gentrificación urbana, la privatización de servicios públicos, etc. Esos perjuicios concretos hay que enmarcarlos en algo mucho más amplio y grave. Así, se asiste una economía digital enormemente vinculada a un pequeño número de gigantes tecnológicos que poseen detallados perfiles de cada persona y controlan cada vez más la logística y cadenas de distribución globales. La consecuencia es una “sociedad civilizada” de acuerdo, todavía más, al consumo (poseen toda la información de las cuentas bancarias), la producción (la actividad laboral genera datos que pueden aumentar la productividad o eficiencia) y la distribución (empresas como Amazon controlan cada vez más de este modo un enorme número de cadenas de valor).

⁹ En 2018, entre las diez principales compañías con un mayor valor en la bolsa se encuentran los siguientes gigantes tecnológicos: los estadounidenses Microsoft, Apple, Alphabet, Amazon, Facebook, y las chinas Alibaba y Tencent. Estas escasas megaempresas digitales tienen estrechos vínculos tanto con los Estados hegemónicos del siglo XXI (EEUU y China), como con la economía financiera (fondos de inversión).

3.3. El conflicto capital-vida y sus dos crisis: la crisis de la reproducción social y la crisis medioambiental

El capitalismo neoliberal ha subordinado la reproducción social a la acumulación de capital, lo que ha dado lugar a lo que se conoce como “crisis de la reproducción social”. Como consecuencia aparece una enorme inseguridad de la vida cotidiana que presenta un orden de género, por ser las mujeres las socialmente responsables del mantenimiento de la vida: lo que se ha denominado “la feminización de la supervivencia” (Carrasco, 2017). En este sentido, se denomina crisis de los cuidados a la situación propiciada por el aumento de la participación laboral de las mujeres, el envejecimiento demográfico debido en gran parte a la caída de la fecundidad y la escasa responsabilidad social y masculina en el cuidado de la población. Esta crisis se agudiza con el capitalismo neoliberal.

La economía capitalista tiende a exprimir, cada vez más, un conjunto de capacidades sociales claves para la vida. Así, la desposesión del trabajo no remunerado se ha visto agudizada durante las crisis y los procesos de privatización. En conjunto, implica una intensificación de la explotación, al traspasar más trabajo a los hogares, en particular a aquellos de menores niveles de renta. Se trata de socializar la carga y trasladar a las mujeres un sobreesfuerzo creciente e invisible, cuando esas actividades no generan ganancias empresariales. La situación es distinta cuando de esas actividades sociales surgen perspectivas de beneficio pues, en ese caso, se produce una privatización de su gestión, externalizando servicios sociales y contratando a filiales de grandes corporaciones. Por tanto, el desmantelamiento del Estado del bienestar y la privatización de ciertos servicios públicos sociales ha implicado nuevas fuentes de acumulación para el capital, pero también una vuelta al hogar de todo lo relacionado con el cuidado, entendido socialmente como responsabilidad femenina.

En las clases sociales altas disminuye el tiempo que las mujeres destinan a las tareas del hogar, lo que normalmente significa que se han externalizado las tareas domésticas, contratando a otras mujeres, en muchos casos migrantes. Es en ese entorno donde la noción de “feminismo liberal” cobra sentido, pues significa sustituir la desigualdad de género entre hombres y mujeres por una desigualdad de clase. Aparecen también las cadenas mundiales de afecto o cadenas mundiales de cuidados pues las clases medias y altas contratan a mujeres pobres de países empobrecidos para que asuman las tareas o trabajo de cuidados. Esta globalización del cuidado supone un proceso de desposesión (del trabajo no remunerado) a nivel global. La situación se enmarca, otra vez, en el conflicto capital-vida, con una doble tensión. Por un lado, el capital atacando las formas de vida, insistiendo en la desposesión y, por otro, las mujeres resistiendo, intentando mantener la vida, incluso a costa de la propia.

Por otro lado, el conflicto capital-vida también se visualiza en la crisis medioambiental que se agudiza en el siglo XXI. Vivimos en una época en la que la eco-

nomía capitalista se encuentra en un contexto de gran vulnerabilidad climática y en el marco de una notable reducción de la base material y energética en la que opera. El agotamiento y degradación de los recursos naturales está mostrando el choque de la economía capitalista con los límites biofísicos del planeta. Esta depredación de la base material muestra, para muchos autores, que la crisis y el “colapso socioecológico” ha comenzado, pues la economía capitalista necesita crecer sin fin en un planeta materialmente finito.

Esta situación está provocando un nuevo extractivismo como reflejo de una “huida hacia adelante” de la economía capitalista. La crisis ecológica y de acumulación replantea los campos de obtención de beneficio o absorción de rentas por parte del capital. Entre ellos, continúa la necesaria extracción de materiales y fuentes de energía, con el desarrollo complementario del complejo industrial-militar.

Las actividades de extracción han alcanzado enormes dimensiones, ritmo y expansión en todo el mundo. En este sentido es relevante el concreto de “extractivismo”, popularizado en muchos países de América Latina y cada vez más prominente en otras regiones del mundo. Según Eduardo Gudynas, en el extractivismo se combinan tres características: el volumen e intensidad de la extracción de bienes naturales; su aplicación a bienes sin procesamiento o muy escaso en el lugar de extracción; y su destino mayoritario a los mercados globales. Aunque esta expresión se refiere en su origen a explotaciones mineras y petroleras, actualmente incluye también los monocultivos de exportación, la extracción forestal y pesquera e incluso, bajo ciertas circunstancias, el turismo de masas. Además, el extractivismo no deja de crecer con el capitalismo digital, ya que los bienes tecnológicos requieren grandes cantidades de energía y materiales escasos, lo que conlleva la profundización de los conflictos socioambientales y a la crisis socioecológica.

La mayor parte del extractivismo se produce en países y territorios del Sur. En muchos casos, se producen desplazamientos, pero también abundan las ocasiones en las que se generan resistencias. Estas resistencias se conocen como conflictos socioecológicos, que son la expresión de los enfrentamientos en torno al acceso y uso de los bienes naturales, así como el reparto de los costes asociados al proceso y la eliminación de residuos. Estas disputas constituyen una parte cada vez más importante de la conflictividad global. Por ello, el capitalismo y el militarismo, en particular el imperialismo de EE.UU., no son dos fuerzas paralelas, sino que están inextricablemente entrelazadas. La relación entre militarismo y economía capitalista no es un fenómeno nuevo, pues el poder económico siempre ha empleado la violencia para protegerse. No obstante, en las últimas décadas se ha acelerado. Entre otras causas, la crisis ecológica, que aumenta de forma radical la inestabilidad y la inseguridad, ha supuesto el aumento del gasto militar, reforzando el poder e influencia de las corporaciones militares.

3.4. El trabajo dependiente asalariado y el capitalismo del siglo XXI: la pérdida de calidad del empleo

En las últimas décadas las grandes corporaciones han establecido un sistema que propicia que las personas trabajadoras de todo el mundo terminen compitiendo entre ellas. Esta situación ha supuesto grandes cambios en el ámbito laboral. El desempleo y la pérdida de calidad del empleo existente son consecuencias de estos procesos.

Desde la década de 1970, los elementos fundamentales del Estado del bienestar se han debilitado. En los países en los que existía se desmonta la convención keynesiana de la centralidad jurídico-social del trabajo dependiente asalariado. El pleno empleo y la norma de empleo dependiente estable dejan de constituir los rasgos más característicos de la configuración del mercado de trabajo de las economías de mayores ingresos. Aparece, tal y como ocurría antes del periodo keynesiano en las sociedades de altos ingresos, o como ocurre en el resto de sociedades del mundo, un modo de vida laboral caracterizada por el uso desregulado de la mano de obra, la inestabilidad en el empleo y la rotación laboral. El mercado vuelve a convertirse en mecanismo de regulación relevante de las relaciones entre las personas en el ámbito económico-productivo.

El empleo depende de una norma políticamente establecida. Hasta la década de 1970, la norma en las economías de mayores ingresos apuntaba hacia un empleo de calidad. Se definía “trabajo estándar” como aquél realizado por una persona con contrato indefinido a tiempo completo en una empresa o en una administración y que tiene, más o menos, una trayectoria profesional previsible. A partir de entonces, por el contrario, aumenta la presencia del denominado “empleo atípico” de menor calidad, es decir, aquél que incumple alguna de las características anteriores (empleo temporal, a tiempo parcial, a domicilio, etc.). El empleo de baja calidad o empleo precario se caracteriza por los siguientes elementos o dimensiones: insuficientes retribuciones para hacer frente a las necesidades vitales; inseguridad e incertidumbre laboral; intensificación de los requerimientos laborales; pérdida de derechos sociales asociados al empleo.

Además, la financiarización también tiene consecuencias en la precariedad laboral. Con la ampliación de este proceso, las grandes empresas recurren cada vez más a los mercados financieros para financiar sus proyectos de expansión, perdiendo importancia la financiación bancaria. Se trata de la “dictadura de los prestamistas”, también denominada eufemísticamente “gobierno corporativo”, que consiste en la gestión de las empresas bajo el dominio financiero o atendiendo a las exigencias de este tipo de capital, que reclama altas rentabilidades en el corto plazo. Este predominio de la “economía financiera” sobre la “economía productiva” acelera la pérdida de calidad del empleo o precariedad laboral.

Los avances tecnológicos también condicionan el empleo y la relación salarial. La automatización y robotización da lugar a la sustitución del trabajo repetitivo, monótono y rutinario. Esta situación está dando lugar a un nuevo modo de vida dual en el que la precariedad convive con la máxima facilidad para desarrollar ciertas actividades creativas que facilitan las tecnologías digitales. Los avances tecnológicos que facultan al ser humano hacia cotas inimaginables no cambian, sin embargo, la esencia de la relación capitalista entre el ser humano y su trabajo, que provoca su alienación. Como advertía Stephen Hawking: “tenemos que tener miedo del capitalismo, no de los robots”.

Por último, es preciso tener en cuenta las consecuencias que están suponiendo y van a suponer la llegada de las corporaciones del capitalismo de plataforma. Estas firmas cuentan a su disposición con ingentes bolsas de personas trabajadoras a quienes no considera como tales (los consideran “no-trabajadores”, trabajadores autónomos o independientes). De este modo, las corporaciones externalizan los medios de producción (como ejemplo, el uso del coche propio), así como las cargas sociales y el riesgo. El capitalismo de plataforma se convierte de este modo, como dice Trebor Scholz, en una economía “sin salario mínimo, horas extraordinarias y protecciones que existían a través de las leyes contra la discriminación en el empleo”. En este sentido, se comienza a hablar del “taylorismo digital”, con la “trazabilidad” y el “troceamiento” como los dos rasgos del trabajo asalariado en el capitalismo de la segunda década del siglo XXI. Así, se va imponiendo un taylorismo digital caracterizado por una nueva vuelta de tuerca en la capacidad del sistema para la extracción y capitalización de rutinas y perfiles del trabajo humano. De este modo, la digitalización de la economía y la prestación de servicios a través de plataformas digitales atacan el marco normativo de garantías sociolaborales mínimas existentes.

2. LA SOCIOECONOMÍA DE HEGOALDE: UNA APROXIMACIÓN

1. EVOLUCIÓN HISTÓRICA Y TRADUCCIÓN TERRITORIAL DE LA SOCIOECONOMÍA: ASPECTOS GENERALES

1.1. No siempre hubo capitalismo

No siempre hubo capitalismo. Tampoco en Hegoalde. Tal como se introdujo en el primer capítulo de este trabajo, vamos a entender por economía no capitalista aquella que tenía su base en formas de propiedad distinta a la privada, en el trabajo que no era dependiente por cuenta ajena y en el valor de uso de las cosas. Se trataba de una economía donde se producía en gran medida para la familia; las personas que trabajaban apenas lo hacían para otra a cambio de un salario; y la tierra y otros recursos naturales no pertenecían mayoritariamente de manera privada a una persona o familia, sino que eran existían enormes superficies de bienes públicos o comunes¹⁰.

En el periodo que va entre mediados del siglo XV y casi finales del XIX se pasa, poco a poco, de un sistema socioeconómico donde destaca la estructura económica de pequeños productores autónomos, a la imposición de los elementos básicos de una economía capitalista (en especial a partir del siglo XVIII). No obstante, las disposiciones del derecho foral marcaban claras diferencias con los elementos básicos de una economía capitalista pura, sobre todo en el ámbito de la propiedad y el trabajo o relación laboral. Así, buscaban la conservación del caserío como la base económica de la familia lo que la convertía más que en una entidad de propiedad, en una entidad de explotación. La relación del propietario con el caserío o heredad familiar se establece de modo que el individuo aparece más bien como el usufructuario de unos bienes de propiedad familiar, y no como pleno propietario (se ponían límites a que los bienes pudieran salir de la fami-

¹⁰ Caro Baroja describe de este modo las relaciones entre las personas en la Edad Media vasca: "(...) quedaban formas de relacionar a los hombres de modo muy fuerte, que son las formas que acaso han pervivido más hoy, hasta hoy. Encontraréis la noción de vecindad, que es fundamental en toda la vida tradicional campesina; la idea de los vecinos, 'auzoak', la del trabajo vecinal, 'auzolan', y la de que los vecinos tienen que cumplir con sus vecinos una serie de ritos, por muy distanciados que estén entre ellos, han dominado hasta comienzos de siglo". (Caro Baroja, 1986: 24).

lia). Otra institución foral relevante fue la “hidalguía universal” o “colectiva”, al menos en las zonas de montaña, mientras que en el sur de Navarra la situación es distinta debido, fundamentalmente, a los grandes feudos. El ideal de libertad de los vecinos de un área frente a los linajes progresa mucho desde el siglo XV y produce estas hidalguías.

Sobre la causa del desarrollo económico vasco basado en las actividades secundaria y terciaria hay diversas tesis. Por un lado, autores como M. Montero (1993) proponen que, a pesar de ser una zona de agricultura pobre, crónicamente deficitaria en la producción de alimentos, la alta densidad de las provincias costeras hacía posible una economía compleja con gran desarrollo de las actividades secundaria y terciaria. El déficit agrario de Guipúzcoa y Vizcaya provocaba la importación anual de un alto volumen de subsistencias, lo que requería de recursos para pagar los abastecimientos desde el exterior. Estos se lograban mediante las rentas que generaban la exportación de bienes industriales y la prestación de servicios mercantiles: la abundancia de hierro que permitió la expansión de la industria ferrona y las actividades derivadas de esta producción; y la ubicación geográfica que permitió una intensa participación en el comercio entre la península y los puertos europeos.

Por su parte, autores como Barcenilla (1999) no creen que la esterilidad y pobreza del campo vasco fuera un estímulo para el desarrollo de actividades industriales y comerciales. Este argumento debe someterse a revisión pues “las altas densidades demográficas, y con ellas la insuficiencia de producción agraria interna, fueron consecuencias del desarrollo de los sectores industriales más que su causa.” Una vez que la causa es convertida en efecto, la cuestión se plantea del siguiente modo: “¿dónde encontrar el incentivo que empujó a los vascos de la región holohúmeda hacia la actividad industrial? ¿Dónde hallar los motivos que impulsaron a la sociedad, desde la época medieval, a fomentar técnicas hasta entonces marginales, técnicas que recompusieron la valoración de los recursos naturales e incrementaron la productividad general de la economía, es decir, las técnicas industriales y comerciales?”. A esta cuestión el autor sugiere las siguientes hipótesis o factores de naturaleza diversa, a saber: los recursos naturales suponen un fuerte incentivo para la industria y la navegación; la tensión existente entre la población y los recursos (la economía vasca tradicional de base agraria aumentó los recursos disponibles mediante la industria y el comercio); la tensión social inter e intraclásista; la expansión imperial española proporcionó a la industria vasca un mercado en régimen de monopolio (Barcenilla, 1999).

1.2. Los primeros pasos de la economía capitalista vasca

El avance de la economía capitalista supuso la expansión de la economía monetaria o preferencia del valor de cambio sobre el valor de uso (generalización de los intercambios y el final del régimen de autoconsumo), y con ella la especulación.

Por otro lado, los artesanos, mineros y ferrones se especializaron y abandonaron el trabajo de la tierra. En la segunda mitad del siglo XVIII aparecen ferias y mercados, lo que simbolizaba la formación de un mercado interior. La producción campesina para el mercado y la consecuente especialización sectorial incrementó la dependencia respecto a los intercambios, lo que tuvo como consecuencia el progresivo endeudamiento de los campesinos que provocó, en muchos casos, la pérdida de la propiedad y su conversión en mano de obra dependiente. El recurso al préstamo en el sector ferrón provocó el enriquecimiento de los comerciantes y no tanto de los pequeños industriales. Poco a poco, la creciente penetración de las bases capitalistas acentuaba las dependencias de artesanos y labradores.

A partir del siglo XIX, con la Revolución liberal y la Revolución Industrial, se impone completamente la economía capitalista. Poco a poco se produce una privatización de las tierras y bosques comunales. Durante todo este siglo se producen diversos conflictos y crisis que producen unas enormes deudas para los Ayuntamientos que dieron lugar, a su vez, la venta de terrenos del común para saldarlas. A estas ventas originadas por las guerras hay que añadir las ligadas a la política de desamortización, que favoreció la ampliación y concentración del patrimonio y de la renta en manos de la oligarquía rural.

La escasa capitalización de la actividad económica será la tónica dominante hasta la aparición de la burguesía minera que surge de la exportación del hierro vizcaíno en la segunda mitad del s. XIX. El aumento de la demanda del mineral de hierro vizcaíno generó elevados beneficios que contribuyeron al desarrollo industrial de Bizkaia a finales de siglo, con los altos hornos de carbón vegetal (sustitutos de las ferrerías) como agente económico esencial. Bizkaia pasó a ejercer la primacía de la producción siderúrgica peninsular. La convergencia en el espacio (ría de Bilbao, en el Bajo Ibaizábal), y en el tiempo (décadas de 1870 y 1880), de capitales, mineral, tecnología adecuada y existencia de un mercado externo e interno para el hierro producido fueron los factores que impulsaron la construcción de la moderna siderurgia vasca. A partir de la década de 1870, los bancos vascos tienen un crecimiento constante muy ligado al desarrollo industrial, ya que proporcionaban los créditos necesarios a dicho desarrollo. Bilbao se convertía en la plaza económica y financiera más activa del Estado español y con mayor capacidad de concentración de capital.

1.3. Intervención estatal y política industrial

Las primeras décadas del siglo XX sirvieron para consolidar la industria vasca. La I Guerra Mundial supuso un boom para la economía vasca, singularmente para la banca y las navieras, que se convirtieron en relevantes abastecedores en sustitución de las importaciones de los países implicados en el conflicto. El final del mismo supuso un período de crisis que la política de obras públicas de Primo de Rivera permitió remontar. Con la crisis mundial de 1929, el retroceso y

la atonía se generalizan. Posteriormente, tanto la Guerra Civil española como la Segunda Guerra Mundial supusieron una ruptura decisiva con la dinámica económica existente hasta entonces.

Tras la Guerra Civil, el cierre de fronteras a las importaciones y las necesidades de reconstrucción del mercado interior español ponía a disposición de la industria vasca todo el mercado estatal, sin posibilidad de competencia exterior. La industria de transformados metálicos, el sector químico y la industria naval se potenciarán. El proteccionismo a ultranza favorecerá el nacimiento del sector de la máquina-herramienta. Además, a partir de 1954 se inicia el proceso de fabricación de automóviles en el estado. La industria auxiliar del automóvil encontrará en el Hegoalde una infraestructura productiva apta para el suministro de componentes. Y junto al automóvil, el electrodoméstico y el equipamiento o menaje del hogar permite la aparición de numerosas empresas Bizkaia, Gipuzkoa y Nafarroa (Estella y Pamplona).

A partir de la década de 1950 las empresas, en especial las más grandes, comienzan a ver conveniente el traslado de sus sedes sociales a Madrid, buscando situarse lo más cerca posible de los centros de poder de la dictadura. En muchos casos, Hegoalde no proporciona más que la ubicación del centro de producción y la mano de obra. Las decisiones y servicios anejos se tomarán y ejercerán en otras latitudes.

El Plan de Desarrollo Económico y Social o Plan de Estabilización de 1959 marca el final del período autárquico de la economía española. El fenómeno industrial vasco se extiende a la totalidad de Bizkaia y Gipuzkoa y comienza con cierta relevancia en Araba y Navarra. Aumenta la inversión en la industria vasca, principalmente en los sectores de transformados metálicos y el sector químico. De esta forma se va configurando una estructura económica en la que el peso económico de la industria es determinante, y adquiriendo una importancia creciente las exportaciones. El sector del automóvil y la construcción naval actuarán como impulsores de gran capacidad de arrastre. En la década de 1960 tiene lugar la llegada masiva de inmigrantes, con un crecimiento desmesurado y, en ocasiones caótica, de las ciudades y núcleos industriales.

La crisis económica capitalista de la década de 1970 afecta lógicamente a la economía e industria vasca. El sector de la máquina-herramienta es el primero en sufrir la crisis. Esta situación da lugar a la reordenación de los sectores, al cierre de empresas o, en el mejor de los casos, a su reestructuración en sociedades anónimas laborales que deben reducir plantillas. A partir de 1985 comienza a remontarse la situación, si bien la generación de empleo encuentra dificultades y las tasas de desempleo siguen siendo elevadas. La iniciativa empresarial característica de las etapas anteriores ha desaparecido en buena medida o se manifiesta en otros espacios. La concentración de las áreas de decisión en otros focos ha seguido produciéndose.

1.4. La traducción territorial de la economía capitalista: una aproximación

El modelo socioeconómico vasco no ha tenido un impacto ni mucho menos homogéneo en las distintas áreas o zonas de Hegoalde. Por tanto, es de interés realizar un análisis de las particularidades que afrontan las diversas áreas geográficas vascas. Eso sí, sin poner en duda la cohesión y la existencia de un modelo de capitalismo para el conjunto del territorio. En todas sus zonas, la socioeconomía de Hegoalde se caracteriza por tener una menor polarización y mayores grados de igualdad que otras socioeconomías próximas, así como haber acogido un proceso de industrialización que cambió en gran medida la vida de sus gentes.

La traducción territorial del modelo económico vasco posibilita el análisis particularizado de una serie de “áreas geográficas”, a saber: 1) montañosa costera o vertiente atlántica; 2) central (llanadas de Gasteiz e Iruñea); y 3) vertiente mediterránea. Afinando un poco más se pueden diferenciar las siguientes zonas: 1) áreas urbanas de costa; 2) áreas urbanas de interior; 3) montañas-valles fluviales costeros; 4) montañas de interior; 5) llanadas (Álava y centro Navarra y sur navarra o vertiente mediterránea). Cada una de estas áreas comprende espacios económicos territoriales de ámbito comarcal que, a su vez, engloban a la totalidad de las localidades de Hegoalde. Partiendo de la base comarcal realizada por Gaindegia¹¹, se recogen a continuación las áreas geográficas y los espacios económicos territoriales comarcales que las conforman¹².

Áreas geográficas y espacios comarcales:

Área geográfica		Espacios comarcales
Áreas Urbanas	Interior	Llanada alavesa- Gasteiz; Arga-Iruña
	Costa	Gran Bilbao; Donostia-San Sebastián; Bajo Bidasoa; Plentzia-Mungia
Montañas	Valles fluviales costeros	Urola-Costa; Bajo Deva; Gernika-Bermeo; Marquina-Ondarroa;
	Interior	Alto Deva; Goierri; Tolosa; Encartaciones; Duranguesado; Arratia-Nervión; Montaña alavesa; Valles alaveses; Estribaciones Gorbea; Cantábrica alavesa; Bidasoa; Larraun-Leitzaran; Pirineos; Prepirineos; Sakana
Llanadas-Ebro	Centro	Rioja alavesa; Condado Trebiño-Ega; Izarbeibar; Erdialdea; Sangüesa
	Vert. mediterránea	Ribera; Ribera Alta

Fuente: Elaboración propia a partir de Gaindegia.

¹¹ <https://gaindegia.eus/es/node/11326>. Fuente: https://atlasak.datuak.net/eskualdeak_EH/.

¹² Una ampliación de este punto se encuentra en los Anexos.

La estructura demográfica de Hegoalde se caracteriza por la concentración derivada del foco industrial histórico y la expansión de Bilbao. La primera década del siglo XXI se caracterizó por una intensificación de los cambios en su estructura urbana-territorial. El proceso de periurbanización se ha extendido hacia coronas más alejadas del entorno metropolitano de Bilbao, San Sebastián y Pamplona (Vitoria ha concentrado su crecimiento demográfico dentro del municipio). En conjunto, la población total de Hegoalde pasó de 911.265 a 2.826.657 personas entre 1900 y 2011, lo que supone un crecimiento del 210%. En los últimos lustros, entre 2005 y 2020, se ha producido un crecimiento total del 5,41%. El mayor crecimiento se ha producido en Navarra (12,34%) y Araba (10,38%), mientras que el territorio con mayor peso demográfico, Bizkaia, tan sólo ha tenido un crecimiento del 0,95% y el segundo con mayor peso, Gipuzkoa, también ha crecido por debajo de la media (4,71%).

Distribución de la población (núm. de habitantes) y peso demográfico (%):

Territorio	1975		2005		2020		Tasa var. %
	Total	%	Total	%	Total	%	05-20
Araba	240.267	9,39	298.830	11,07	329.857	11,59	10,38
Bizkaia	1.152.141	45,03	1.132.163	41,94	1.142.923	40,16	0,95
Gipuzkoa	682.507	26,67	684.269	25,35	716.530	25,18	4,71
Navarra	483.867	18,91	584.367	21,65	656.487	23,07	12,34
Total	2.558.782	100	2.699.629	100	2.845.797	100	5,41

Fuente: EUSTAT y Gaindegia

A partir de la localización física, evolución poblacional, especialización productiva y evolución del tejido económico se propone la siguiente tipología para las comarcas vascas.

Tipos y subtipos comarcales:

Tipos	Subtipos	Comarcas
1. Metropolitana	1.1. Urbanas	Llanada alavesa; Arga; Donostia; Gran Bilbao
	1.2. Periurbanas	Bajo Bidasoa; Plentzia-Mungia; Estribaciones gorbea; Encartaciones; Prepirineo
2. Industrial	2.1. Evolución positiva	Arratia Nervion; Duranguesado; Tolosa; Urola costa
	2.2. Evolución negativa	Cantábrica alavesa; Markina-Ondárroa; Gernika-Bermeo; Bajo Deba; Alto Deba; Goierri; Sakana; Ega; Erdialdea; Ribera; Ribera alta; Sangüesa
3. Rural	3.1. Estabilización	Valles alaveses; Bidasoa; Larraun; Rioja alavesa; Izarbeibar
	3.2. Despoblación	Pirineos; Montaña alavesa

Fuente: Elaboración propia.

1. Comarcas metropolitanas: Las comarcas metropolitanas son las áreas urbanas o donde se ubican las cuatro capitales y otras comarcas próximas en las que las capitales ejercen su influencia y se producen procesos de periurbanización. Las cuatro comarcas con mayor crecimiento poblacional pertenecen a este tipo. Se trata de comarcas con una alta densidad de población en su mayoría y una estructura productiva diversificada, en las que tanto el sector industrial como el terciario desempeñan un protagonismo destacado en el empleo, mientras que el sector primario tiene una escasa incidencia.

2. Comarcas industriales: Las comarcas industriales son aquellas en las que el sector industrial ha tenido y tiene una incidencia fundamental en su socioeconomía. A este tipo pertenece la mitad del total de comarcas de Hegoalde (16). Las comarcas industriales con evolución positiva son aquellas con un peso relevante del sector industrial y que ha tenido una evolución poblacional positiva por encima de la media entre 2008 y 2018. Las comarcas industriales con evolución negativa son aquellas con un peso relevante de la actividad industrial y que entre 2008 y 2018 han tenido una evolución poblacional negativa o, al menos, por debajo del crecimiento de la media de Euskal Herria (3,1%).

3. Comarcas rurales: Las comarcas rurales son ámbitos con diversificación productiva, con escaso peso del sector industrial y normalmente mayor del sector primario y terciario. En todos los casos el suelo agrario es muy superior a la media. Del total, cinco pertenecen a áreas geográficas de Montaña-interior (dos alavesas y tres navarras), y las dos restantes a Llanadas-centro (una alavesa y otra navarra). Ninguna comarca de Gipuzkoa y Bizkaia pertenecen a este tipo. En todos los casos la evolución poblacional no es favorable, pero se distinguen dos tipos en función de esta variable: las comarcas rurales con estabilización poblacional y las que tienen riesgo de despoblación.

2. PRODUCCIÓN E INDUSTRIA: ELEMENTOS CARACTERIZADORES DE LA ECONOMÍA CAPITALISTA DE HEGOALDE

2.1. Crecimiento y producción en Hegoalde: aumento de la riqueza y la pobreza al mismo tiempo

En este marco de economía capitalista neoliberal, los análisis de coyuntura antes de la crisis del coronavirus (2019 y principios de 2020) mostraban que la desaceleración económica afectaba tanto a Hegoalde como al conjunto de la economía global. El FMI alertaba de que la economía global crecería en 2019 a su ritmo más lento desde la crisis del 2008. El entorno económico global afecta de manera directa a la economía de Hego Euskal Herria. Tanto en la Comunidad Autónoma del País Vasco (CAPV) como en la Comunidad Foral de Navarra (CFN) el crecimiento económico ha sido mayor que el de los países del entorno, si bien hay que tener en cuenta que el proceso de desaceleración es claro (Manu Robles Instituta, 2019).

En las dos primeras décadas del siglo XXI, la población de Hegoalde ha aumentado en 201.156 personas (7,64%) y se ha producido un incremento de un 78,24% del PIB. Hasta 2008, Hegoalde mostró un elevado dinamismo económico, con un crecimiento medio en torno al 3,0%, con la construcción y los servicios como principales motores de crecimiento. A partir de 2008 se produjo una ralentización económica.

El periodo se puede analizar en función de las siguientes tres fases: primera, de fuerte crecimiento hasta 2008; segunda, de crisis entre 2008 y 2015; tercera, de recuperación de valores y aumento del PIB entre 2015 y 2018. En 2018, el PIB de la CAPV se cifró en 72.170 millones de euros, lo que suponía una renta per cápita de 33.223 euros. Respecto a la CFN, el PIB se cifró en 20.282 millones de euros y de 31.389 euros de PIB per cápita. Las estimaciones apuntan a que el crecimiento se ha mantenido hasta el segundo trimestre de 2020, fecha de irrupción de la crisis del coronavirus.

Población, PIB per cápita 2000-2010:

	Población		PIB per cápita euros	
	2000	2019	2000	2018
CAPV	2.083.300	2.181.919	19.542	33.233
CFN	549.989	652.526	20.287	31.389
Hegoalde	2.633.289	2.834.445	19.697	32.617

Fuente: Datos Macro.

Evolución PIB:

	PIB CAV		PIB CFN		PIB Hegoalde	
	Anual M.€	Per cápita €	Anual M.€	Per cápita €	Anual M.€	Per cápita €
2018	72.170	33.223	20.282	31.389	92.452	32.617
2015	64.990	30.046	18.146	28.520	83.136	-
2010	64.680	29.655	17.974	28.306	82.654	-
2008	66.779	30.819	18.517	29.772	85.296	-
2005	55.667	26.245	15.517	26.384	71.184	-
2000	40.711	19.542	11.157	20.287	51.868	19.697

Fuentes: <https://datosmacro.expansion.com/pib/espana-comunidades-autonomas/navarra>
<https://datosmacro.expansion.com/pib/espana-comunidades-autonomas/pais-vasco>

Cuando se pone la vida en el centro, cuando las personas son lo primero y el objetivo socioeconómico esencial es la satisfacción de las necesidades de las personas, el crecimiento económico y las demás variables económicas convencionales deben valorarse en su justo término. Para ese tipo de análisis es esencial conocer los datos de pobreza, desigualdad, indicadores de satisfacción de las necesidades. En este sentido, la Encuesta de Pobreza y Desigualdades Sociales 2018 (EPDS 2018) publicada por el Gobierno Vasco en agosto de 2019 analiza la pobreza desde la perspectiva de distintos indicadores de pobreza y ausencia de bienestar, y lo hace en un período temporal de diez años (2008-2018).

Se considera “riesgo de pobreza” a la insuficiencia de ingresos de los hogares para hacer frente a las necesidades básicas (alimentación, vestido, calzado, hogar, etc.). En 2018, 172.307 personas no tenían ingresos suficientes para cubrir sus necesidades básicas, el 8% de la población. El número de personas que viven en hogares en riesgo de pobreza aumentó un 14% entre 2016 y 2018 y un 41,4% desde 2008.

El riesgo de “ausencia de bienestar” supone la insuficiencia de ingresos para hacer frente a las necesidades de gasto requeridas para el mantenimiento del nivel de bienestar y comodidad mínimo esperado en nuestra sociedad. El número de personas que viven en hogares en riesgo de ausencia de bienestar es de 484.571, el 22,4% del total. Este número ha crecido un 22,9% en los últimos dos años y un 37,4% en una década.

Se encuentran en situación de “pobreza grave” las personas u hogares con ingresos inferiores al 40% de los ingresos medianos netos disponibles equivalente per cápita. En 2018 eran 130.965 personas, el 6,1% de la población. Esta cifra supone un 6,9 % más sobre 2016 y un 46% más sobre 2008.

Evolución del riesgo de pobreza de ausencia de bienestar y de pobreza grave:

Indicadores	2008	2016	2018	2016/2018	2008/2018
Riesgo de pobreza	121.875	151.112	172.307	14,0%	41,4%
Ausencia bienestar	352.550	394.266	484.571	22,9%	37,4%
Pobreza grave	89.706	122.566	130.965	6,9%	46,0%

Fuente: Gobierno vasco (2019).

El crecimiento económico es completamente compatible con el aumento de las situaciones de pobreza. Son múltiples los indicadores de la EPDS 2018 que confirman esa afirmación, destacando los siguientes:

- De 2008 a 2018 las personas que viven en hogares que no cubren los gastos básicos casi se han duplicado. De 66.241 (3,1%) se ha pasado a 121.659 (5,6%). También se ha producido un incremento desde 2016, en concreto, de 4.400 personas.
- Aumenta el impago o atraso en el pago de alquileres, créditos, hipotecas y recibos: se pasa de 63.411 en 2008 (2,9% de la población) a 141.092 personas en 2018 (6,5% de la población en 2018).
- Pobreza energética o personas con problemas de temperatura adecuada en los meses de invierno: 199.854 en 2018, 10.000 más que en 2016, y 111.243 más que en 2008.

Los datos constatan que un 66,4% de las situaciones de pobreza real corresponden en 2018 básicamente a cuatro tipos específicos de hogares: 1) los hogares de personas encabezados por personas extranjeras (30,7%), 2) los grupos familiares de personas mayores de 45 años sin ocupación estable (13,6%); 3) estos mismos grupos familiares cuando la persona titular sin ocupación estable es menor de 45 años (12,4%); 4) las familias monoparentales encabezadas por mujeres sin ocupación estable y menores de 45 años (10,7%).

Respecto a los datos de pobreza según la posición en el mercado laboral (actividad, ocupación y desempleo), las principales conclusiones son las siguientes. En primer lugar, de cada 100 personas pobres, 15,4 lo son en familias en las que todas las personas activas en el mercado laboral esta ocupadas de modo estable; 7,3 pertenece a familias que cuentan con alguien con empleo estable; y en 16,4 se encuentran personas ocupadas en el mercado laboral de modo no estable. En segundo lugar, de cada 100 personas en situación de pobreza, 39 pertenecen a unidades convivenciales con personas con empleo; 37 a familias con todas las personas en situación de desempleo; y el 24% restantes viven en los que no hay ninguna persona activa en el mercado laboral. Por último, la encuesta confirma que la pobreza tiende a concentrarse en los colectivos más vulnerables.

En síntesis, los datos que ofrece el Gobierno Vasco muestran que la pobreza es una realidad creciente, que su aumento se produce también en periodos de fuerte crecimiento económico y creación de empleo, y que las desigualdades sociales son cada vez mayores. Por tanto, en la economía capitalista vasca la pobreza aumenta a pesar de que cada vez la riqueza es mayor; cuando el objetivo no son las personas sino la acumulación de capital, el aumento de la riqueza no hace que deje aumentar el número de personas pobres. Tal como se mostraba más arriba, el desarrollo de la economía capitalista de Hegoalde tiende inexorablemente a la acumulación y a la concentración del capital (Etxezarreta, 2015), lo que conlleva que aumente, al mismo tiempo, la riqueza y la pobreza.

2.2. La reestructuración productiva y el proceso de desindustrialización en Hegoalde

Para realizar una aproximación a la evolución de los grandes sectores económicos de Hegoalde entre 2010 y 2020 se van a utilizar los datos de ocupación por sector económico del primer trimestre de los años 2010 y 2020. En 2020, el sector primario de Hegoalde tiene un peso muy escaso (1,7%), la presencia de la industria significa un 21,6% de la población ocupada, el sector de la construcción un 5,7% y el sector servicios alcanza el 71%. Dentro de Hegoalde, el peso de la agricultura en la CAPV es muy pequeño (1,1%) y algo superior en la CFN, con un 3,6%. El peso de la industria es superior en la CFN, donde la ocupación alcanza un 27%, por el 20% de la CAPV. La construcción, por el contrario, genera más ocupación en la CAPV que en la CFN (5,9 en la primera por 4,9 en la segunda). Por un último, el sector servicios tiene mayor peso en la CAPV (73%) que en la CFN (64,5%).

La ocupación de las mujeres se produce mayoritariamente en el sector servicios. La ocupación de las mujeres se produce mayoritariamente en el sector servicios, con un 90,1% en la CAPV y un 82,1% en la CFN. Tanto en la agricultura como en la construcción apenas ronda el 1%, mientras en la industria el peso para Hegoalde alcanza un 9,6%, con un 8% en la CAPV y un 15,2% en la CFN.

La evolución entre 2010 y 2020 para Hegoalde indica una disminución del porcentaje de población ocupada en todos los sectores salvo en el terciario. En el sector primario, que pasa de un 2,1 al 1,7%; el peso de la ocupación en el sector industrial pasa del 23,4% en 2010 al 21,6% en 2020; la construcción cae del 7,6 a 5,7%. El sector servicios aumenta su peso al ocupar en 2010 al 67% de población y en 2020 al 71%. A grandes rasgos, la segunda década del siglo XXI ha supuesto una mayor terciarización de la economía de Hegoalde, así como una pérdida tanto del peso del sector primario como del industrial.

El sector primario ha disminuido su peso tanto en la CAPV como en la CFN, al pasar de 1,4 a 1,1% en la primera y del 4,6 al 3,6 en la segunda. El peso del sector

industrial disminuye en mayor medida en la CAPV que en CFN; en la primera algo más de dos puntos (del 22,2% al 20%), mientras que cae medio punto en la segunda (del 27,5 al 27%). Por el contrario, la caída en la construcción es superior en la CFN (de 7,9 a 4,9) que en la CAPV (de 7,5 a 5,9). El sector servicios aumento en alrededor cuatro puntos porcentuales en las dos comunidades, si bien en la CAPV alcanza un 73% mientras en la CFN sólo llega al 64,5%.

La evolución del porcentaje de mujeres ocupadas por sector económico en Hegoalde se caracteriza por la terciarización, al pesar del 86,2% al 88,3%. El proceso aumenta en la CAPV (del 87,4% al 90,1%) mientras que se mantiene estable en la CFN (82,1%). En el resto de sectores la participación de las mujeres en la población ocupada de Hegoalde disminuye, del 1,2 a 0,7% en el primario, del 10,9 al 9,6% en la industria, del 1,6 al 1,3% en la construcción.

**Personas ocupadas por sector económico y sexo.
Primer trimestre 2010 y 2020. %:**

		CAPV		CFN		Hegoalde		Estado español	
		2010	2020	2010	2020	2010	2020	2010	2020
Primario	Total	1,4	1,1	4,6	3,6	2,1	1,7	4,4	4
	Hombres	1,8	1,4	6,2	5,8	2,8	2,5	5,7	5,7
	Mujeres	0,8	0,6	2,5	1,0	1,2	0,7	2,8	2
Industria	Total	22,2	20,0	27,5	27,0	23,4	21,6	14,1	14,1
	Hombres	32,0	31,1	38,1	37,0	33,3	32,5	19,1	18,9
	Mujeres	10,0	8,0	14,2	15,2	10,9	9,6	7,9	8,4
Construcción	Total	7,5	5,9	7,9	4,9	7,6	5,7	8,9	6,5
	Hombres	12,1	10,3	13,3	7,7	12,4	9,6	14,6	11,0
	Mujeres	1,7	1,2	1,2	1,7	1,6	1,3	1,9	1,2
Servicios	Total	69,0	73,0	60,0	64,5	67	71,0	72,5	75,4
	Hombres	54,1	57,2	42,4	49,5	51,5	55,3	60,5	64,4
	Mujeres	87,4	90,1	82,1	82,1	86,2	88,3	87,5	88,5
Total	Total	100	100	100	100	100	100	100	100
	Hombres	100	100	100	100	100	100	100	100
	Mujeres	100	100	100	100	100	100	100	100

Fuente: INE.

Son cada vez más las voces que indican que la crisis de 2020 puede suponer un punto de inflexión para una industria que lleva mucho tiempo languideciendo (Zubiri y Algans, 2019). La desindustrialización que sufre el país se resume del siguiente modo: la industria de Bizkaia, Gipuzkoa y Araba ha pasado de suponer

un 49% del Producto Interior Bruto en 1977, a un 29% en 2007, situándose en el 24% en 2018. La industria vasca pasó de 423.000 empleos en 1975 a 194.000 en 2019, lo que supone una pérdida del 54%. En términos de PIB, la industria de Bizkaia, Gipuzkoa y Araba pasó de suponer un 49% del Producto Interior Bruto en 1977 a un 29% en 2007, situándose en el 24% en 2018¹³.

Por tanto, al inicio de la pandemia, la industria vasca se encontraba ya en un claro proceso de desindustrialización. La última década se salda con 24.000 personas ocupadas menos en la industria guipuzcoana, 20.000 en la vizcaína, 10.000 en la alavesa y 12.000 en la navarra. Habiéndose dado una mayor pérdida de empleos hasta 2014, la mitad de los puestos de trabajo industriales se recuperaron en 2015 y 2016. En 2017 y 2018, sin embargo, la industria vizcaína volvió a perder 16.000 puestos de trabajo (según el INE), anulando buena parte de la recuperación en solo dos años, mientras que Navarra sumaba casi 8.000 empleos industriales adicionales en el mismo periodo. Las recientes caídas en Gipuzkoa y Araba han sido más moderadas, como también lo fue la mejora anterior.

2.3. Las subcontratación y las cadenas productivas en Hegoalde

La descentralización, externalización o subcontratación productiva ha sido una estrategia esencial en la reestructuración productiva seguida por las economías capitalistas tras la crisis de la década de 1970. La tipología de las cadenas productivas se puede relacionar con el tipo o modelo de descentralización productiva. Por un lado, se encuentra el modelo endógeno de descentralización, en el que el poder de negociación de cada una de las unidades productivas es similar y al que pertenece el denominado “distrito industrial”¹⁴. Por otro lado, se encuentra el modelo inducido de descentralización, en el que la externalización viene originada desde una empresa central. La subcontratación es inducida por una firma que ejerce un poder hegemónico sobre el que pivota el resto de empresas suministradoras.

Para analizar el impacto de una cadena productiva es útil tener en cuenta las relaciones existentes entre las unidades productivas y su entorno territorial. En este sentido, se pueden diferenciar dos lógicas distintas. Existe lógica “territorial” en el caso de que las unidades productivas estén fuertemente integradas con su entorno. Es el caso de las cadenas productivas territoriales donde las distintas unidades productivas que los conforman han articulado un denso entramado de vínculos entre ellas, con múltiples relaciones de subcontratación y externaliza-

¹³ Según datos del último trimestre de 2018 del Instituto Nacional de Estadística (INE).

¹⁴ Descrito como una entidad socio territorial en la que la comunidad y un conjunto de pequeñas empresas se interrelacionan de forma activa. Este modelo es el que ha servido de base ideal para implantar medidas de neoliberalismo territorial denominadas genéricamente “Desarrollo Local”, y en el que se profundizará en el capítulo 8.

ción de tareas. Por su parte, se entiende que existe una lógica “funcional” cuando se produce una escasa relación entre las empresas del entorno, por lo que el territorio tan sólo actúa como soporte para su actividad. Además, el impacto en el territorio depende de las relaciones de poder, negociación o control dentro de la trama productiva y comercial (vertical u horizontal), y de si los agentes con mayor peso o capacidad de control se encuentran en las propias bases sociales radicadas en el territorio o, por el contrario, son agentes de capital foráneo.

Las cadenas productivas territoriales relevantes de Hegoalde se deducen de las principales agrupaciones de actividades según el valor de las producciones. Así, para la CAPV destacan las siguientes en 2019: 1) Material de transporte; 2) Coquerías, refino, químicas y productos farmacéuticos; 3) Productos metálicos; 4) Producción, primera transformación y fundición de metales. Para la CFN, por su parte, las principales agrupaciones de actividades en 2019 son las siguientes: 1) Material de transporte; 2) Alimentación, bebidas y tabaco; 3) Productos metálicos; 4) Maquinaria y equipo. De aquí se obtiene las principales cadenas productivas territoriales (CPT). La CPT automotriz tanto en la CAPV como la CFN, la CPT de productos metálicos para ambas, la CPT agroalimentaria para CFN y la CPT refino y químicas para la CAPV.

En este sentido, diferentes análisis han realizado propuestas de “identificación de clústeres” (Aranguren Querejeta, M.J, 2008)¹⁵. Así se han propuesto como principales clústeres en la CAPV según la relevancia de las exportaciones los siguientes: Metales y manufactura; Automoción; Tecnología de producción. Por territorios, otros clústeres relevantes, competitivos y dinámicos son los siguientes: en Bizkaia, petróleo y gas, y edificios prefabricados; en Gipuzkoa, maquinaria pesada y silvicultura; en Araba, vehículos aeroespaciales y agricultura. Para el caso de la CFN, los análisis de “identificación de clústeres”¹⁶ indican los siguientes como los principales: alimentación, maquinaria y sobre todo en equipo de transporte. El sector de “material de transporte” concentraba el 45% de las exportaciones navarras en 2014.

Las cadenas productivas territoriales localizadas en Hegoalde, en términos generales, son actividades o sectores compuestos por empresas de muy diversa dimensión, pero en las que siempre existen grandes compañías que, en muchos de los casos son de capital multinacional, con una participación grande en el VAB generado por el conjunto de la economía territorial y una más alta participación en el empleo. Las relaciones intraindustriales establecidas entre las empresas de

¹⁵ En este trabajo se va a entender que existe una clara relación entre lo que se entiende por cadena productiva territorial y la terminología de clústeres utilizada desde diversos ámbitos institucionales y universitarios.

¹⁶ Fuente: <https://www.sodena.com/index.php/es/navarras3-clusteres/navarras3/diagnostico-navarra-2016.html>.

estos subsectores suelen ser de gran relevancia por lo que existe una lógica territorial.

Por tanto, se puede decir que, en términos generales, los modelos de producción de estas cadenas o clústeres se caracterizan por la relevancia de la descentralización productiva impulsada o inducida por centros neurálgicos que, en muchos casos, se encuentran fuera de Hegoalde. La unidad productiva de propiedad foránea ejerce de unidad productiva “cabeza” con medio o alto grado de especialización y gran poder de negociación. El resto se configuran como unidades productivas “periféricas” o “mano” o unidades productivas con medio o alto grado de especialización y con escaso poder de negociación. Se trata de una cadena productiva territorial con grandes diferencias en el peso o dimensión económica de las unidades productivas y un alto nivel de relación entre las mismas. En definitiva, las diversas cadenas productivas territoriales pueden caracterizarse como de tipo territorial, con relaciones empresariales de tipo vertical y con relevante presencia de capital foráneo.

Uno de los principales objetivos que se persigue con estos procesos de subcontratación, externalización o descentralización productiva es dotar a las grandes firmas de unas plantillas lo más flexibles posible, es decir, aumentar la temporalidad del empleo. Al mismo tiempo, aumenta la subcontratación de empresas auxiliares para las actividades o servicios que no pueden desempeñar los trabajadores propios de las compañías demandantes o externalizadoras. De este modo, en las últimas décadas aumenta la proporción del número de puestos de trabajo de la industria auxiliar respecto a los directos internos, por lo que ha aumentado el denominado mercado de trabajo secundario (empleo eventual, el autoempleo o el empleo a través de ETT). A medida que se desciende en la trama productiva, aumentan los desequilibrios y los contratos de menor calidad. La descentralización y reconstrucción en forma de red de la producción lleva consigo el crecimiento del empleo de escasa calidad o precario.

Se puede realizar la siguiente tipología, sin ocultar la excesiva simplicidad con la que se intenta plasmar una situación laboral tan compleja como la de estas cadenas productivas:

A. Núcleo estable: Lo componen las personas empleadas con contratos estables pertenecientes a las grandes unidades productivas de la CPT. Mantienen una elevada estabilidad matizada por la flexibilidad interna (funcional, numérica o salarial). Las condiciones laborales, por tanto, se caracterizan por la escasa rotación, la utilización de la negociación colectiva para establecer las condiciones laborales, un nivel salarial alto-medio y una elevada estabilidad.

B. Grupo periférico: Empleos con contratos con alta estabilidad de las principales empresas suministradoras. El mayor o menor nivel de calidad de la relación laboral depende de la “carga” de trabajo de la subcontrata en la cual se está empleado. Se trata del conjunto de personas que, en definitiva, están afectadas

por estrategias internas y externas de flexibilidad laboral. Respecto al grupo anterior, tienen normalmente un mayor nivel de rotación y menores niveles salariales y de estabilidad.

C. Corona externa: Se encuentra en este segmento tanto el pequeño número de profesionales cualificados que se autoemplean, como el creciente volumen de personal eventual dedicado a tareas más descualificadas y subcontratadas que sólo pueden acceder a contratos de trabajo de escasa calidad y que de forma periódica ingresan en las listas de desempleo.

Cadena productiva territorial y segmentación laboral:

	Tipos de trabajadores
Núcleo estable	Indefinidos de unidades de negocio empresa “cabeza”
Grupo periférico	Indefinidos principales suministradoras empresa “cabeza”
Contexto externo	Indefinidos y eventuales pymes subcontratadas Autoempleados pertenecientes a la trama

Fuente: Elaboración propia.

3. EL CONFLICTO CAPITAL-VIDA EN HEGOALDE

3.1. *Notas previas: lo que se quiere y lo que no se quiere ver*

A partir de las enseñanzas de la economía feminista y ecofeminista, y de su propuesta de “eslabones” (ya tratada en el primer capítulo), es posible establecer dos grandes ámbitos de análisis en una economía como la de Hegoalde. Por un lado, se encuentra todo aquello que en el marco de una economía capitalista “se quiere ver”, es decir el espacio de producción capitalista o para el mercado y el mercado de trabajo. El espacio de producción capitalista, o producción de mercado capitalista, incluye la producción de bienes y servicios producidos por las empresas para el mercado (u ofrecidos por el sector público, cuyo destino es el mercado), siendo su único objetivo la obtención del máximo beneficio. Muy vinculado a este espacio de producción se encuentra el mercado de trabajo, sin el cual no se podría abastecer de “recursos humanos” o fuerza de trabajo a la producción capitalista.

Por otro lado, se encuentran aquellos eslabones o elementos esenciales que en los análisis convencionales de las economías capitalistas “no se quiere ver”. En el nivel más básico se sitúa la naturaleza, de la cual depende y ha dependido siempre la vida. En segundo lugar, se sitúa el ámbito de la reproducción o el cuidado, el lugar donde las personas crecen, se socializan, adquieren una identidad, etc., mediante bienes, servicios y cuidados emocionales atendidos, fundamental-

mente, por las mujeres. Estas tareas han sido devaluadas e invisibilizadas por el patriarcado y la economía capitalista.

3.2. La naturaleza al servicio de la acumulación: el metabolismo de la economía vasca y sus impactos medioambientales

Las actuales modalidades de producción y consumo, particularmente en las economías capitalistas más desarrolladas, es una grave amenaza para el medio ambiente. Las propuestas para avanzar hacia un modelo de producción y consumo verdaderamente sostenible pasan por estudiar y analizar la relación existente entre el uso de recursos naturales (agua, materiales y energía) y de servicios ecológicos (capacidad de la Naturaleza de absorber residuos y emisiones) y la actividad económica. En este sentido, es relevante el conocimiento del metabolismo de las sociedades, entender cómo funciona y cuáles son sus interacciones con la biosfera. Nos parece de interés hacer referencia y sacar las principales conclusiones del análisis de los flujos de materiales en relación con los niveles de actividad económica de la economía de la Comunidad Autónoma del País Vasco para el período 1996-2010 realizado por Iñaki Arto (Arto, I., 2015).

Del citado estudio se pueden obtener las siguientes conclusiones. La principal característica de la economía vasca es su todavía carácter eminentemente industrial. Dentro del sector industrial vasco tienen una especial relevancia los sectores altamente intensivos en materiales¹⁷. La composición de los flujos de materiales de la CAPV es un fiel reflejo de su estructura económica, teniendo una especial presencia los minerales metálicos, los no metálicos y los combustibles fósiles. Además, la economía vasca se caracteriza por utilizar una gran cantidad de materiales con un bajo nivel de procesamiento que son posteriormente transformados en productos con un mayor grado de procesamiento.

La escasez de recursos en relación con su tamaño, población, nivel de PIB y estructura productiva hacen que la economía vasca sea altamente dependiente de materiales procedentes del exterior¹⁸. Por otro lado, tiene también un marcado carácter exportador que va a verse reflejado en sus exportaciones de materiales. En relación con estos flujos de materiales con otras economías, la CAPV presenta un déficit crónico en la balanza del comercio físico. Por otro lado, la metabolización de estos materiales requiere de importantes cantidades de energía que proceden principalmente de fuentes fósiles cuya combustión genera una serie de contaminantes atmosféricos. De la misma forma, la composición y nivel de

¹⁷ Todas estas circunstancias se ven claramente reflejadas en el nivel y evolución de los flujos de materiales. El Input Directo de Materiales (IDM) vasco alcanzó en 2010 un total de 64,8 Mt. En términos per cápita, en el año 2010 el IDM del País Vasco (29,8 t/cap) era casi el doble que el del Estado español (15,2 t/cap).

¹⁸ En el año 2010 el 76% de los IDM fueron importados.

actividad del tejido industrial conlleva la producción de un conjunto de residuos y la emisión de una serie sustancias que por sus características fisicoquímicas resultan potencialmente peligrosas para la salud humana y los ecosistemas.

En definitiva, la evolución de los flujos de materiales de la CAPV es un fiel reflejo de su estructura económica, con un elevado grado de apertura exterior, de tradición eminentemente industrial, en la que los sectores altamente intensivos en materiales y energía tienen una especial relevancia, y que carece de recursos naturales para alimentar su sistema productivo. En general, se puede afirmar que la CAPV juega un papel eminentemente metabolizador dentro de la división territorial del trabajo. Se trata de una economía que utiliza cantidades ingentes de materias primas y semimanufacturas procedentes de otras para transformarlas en productos intermedios y acabados, generando durante este proceso tanto un elevado valor añadido como una gran cantidad de residuos industriales. Por tanto, la CAPV, además de ser una economía de transformación y tránsito, constituye también un polo de vertido de residuos.

3.3. Las personas al servicio de la acumulación: mercado laboral, calidad del empleo y trabajo invisible en Hegoalde

La acumulación de capital se basa en el uso de la fuerza de trabajo y los recursos naturales, y este uso se sustenta en unas bases productivas y unas relaciones salariales. Las leyes medioambientales y laborales vigentes marcan en gran medida el uso de estos recursos y, por tanto, la calidad del empleo creado y el impacto medioambiental provocado por la actividad económica. Los análisis que no tienen en cuenta la utilización de la fuerza de trabajo y los recursos naturales de los procesos productivos obvian los costes sociales y medioambientales del actual sistema económico.

Igual de importante que la generación de riqueza o crecimiento económico es el análisis de la distribución de la misma. De nada o muy poco sirve crecer y generar riqueza si se la apropian un cada vez menor número de personas. Para analizar la distribución de la riqueza en una economía capitalista como la de Hegoalde es trascendental analizar el empleo o trabajo asalariado y su calidad. Las clases trabajadoras y populares han tenido al empleo como principal fuente de ingresos legales. Ha sido el medio por el cual se alcanzaba un fin: dejar de ser pobre. A día de hoy tener un empleo cada vez significa menos alcanzar este objetivo debido a la pérdida de calidad del mismo. Por tanto, la distribución de la riqueza generada en una sociedad depende de forma relevante de la cantidad y de la calidad del empleo existente en la misma. Un mayor desempleo o una mayor cantidad de empleo de baja calidad significan que menor cantidad de la riqueza y renta generada por todos acaba en manos de las clases populares y trabajadoras. El desempleo y la precariedad suponen una redistribución de riqueza a favor de las clases privilegiadas.

De los datos suministrados por los institutos de estadística se obtiene como conclusión que la pérdida de calidad del empleo o precariedad laboral aumenta¹⁹. De los 369.358 contratos que se efectuaron en el tercer trimestre de 2019, 131.956 (35,7%) fueron a de jornada parcial y 341.851 temporal (92,6%). En el caso de la temporalidad, los datos de la CAPV y de Navarra son parecidos. Si bien la población con empleo ha aumentado en 15.100 personas en el último año, esto se debe al fuerte incremento de quienes tienen un empleo a jornada parcial, dado que éstos han aumentado en 11.100 personas. Los contratos parciales se han incrementado el último año un 0,7%, y ya ascienden al 15,5%.

En cuanto a la temporalidad, en Hegoalde ha habido 246.200 personas con contrato temporal (un 23,6% del total), 13.000 menos que hace un año. Mientras que la temporalidad ha aumentado en Navarra, pasando de 56.400 personas a 61.500, en la CAPV se ha reducido de 202.800 personas a 184.700. Por sexo quienes tienen peores contratos son las mujeres. Por un lado, son ellas las que más sufren la temporalidad, ya que el 25,4% de las mujeres ha tenido un contrato temporal. Entre los hombres, quienes tienen un trabajo temporal han sido el 21,9%.

Al analizar los datos de los contratos registrados a tiempo parcial aparece la explicación de buena parte de las discriminaciones de género que se encuentran en el mercado laboral, como la brecha salarial. El 48,2% de los contratos realizados a mujeres ha sido a jornada parcial, mientras que el porcentaje en los hombres se reduce a la mitad, 24,1%. Esta discriminación se ha dado tanto en la CAPV como en Navarra, con porcentajes más altos en la CAPV.

El 55% de las personas desempleadas no tenían prestación de desempleo en septiembre de 2019. De 144.071 personas desempleadas, 64.790 ha recibido una prestación, de las cuales 39.016 (27,1%) han percibido prestaciones contributivas y 25.774 (17,9%) las no contributivas. Las cifras han sido peores en la CAPV (solo el 43,8% ha percibido la prestación) que en Navarra (49,3%). Al comparar la realidad de Hego Euskal Herria con los países europeos, HEH aparece en las últimas posiciones. Así, en cuanto a la temporalidad, tenemos el tercer nivel más alto en HEH (25,4%), detrás del Estado Español (26,4%) y Montenegro (36,2%). La media de la Unión Europea es de 13,7%, 11,7 puntos menos que en Hego Euskal Herria²⁰. La media de la tasa de desempleo en la Unión Europea fue de 6,2% en junio de 2019, en HEH dicha tasa fue superior, de 8,4% (7,7% en Navarra y 8,6% en la CAPV). El país con menos desempleo fue la República Checa con una tasa de 1,9%, situándose cerca Alemania (3,1%) y Polonia (3,2%). Por el contrario, el país con peor nivel fue Macedonia del Norte con una tasa de 17,5%, seguido por Grecia (16,9%) y el Estado español se situó entre los peores, con una tasa del 14%.

¹⁹ Características de la calidad del empleo: remuneración, temporalidad, intensificación y derechos sociales asociados al empleo.

²⁰ Fuente: Eurostat, INE.

La tasa de desempleo juvenil de Hegoalde también es la sexta peor (23%), lejos de la media europea (14,1%). Los niveles más elevados son los de Grecia (33,6%), Estado español (33,1%) e Italia (28,4%).

El conjunto del trabajo remunerado, el único que normalmente se contabiliza y el que goza de mayor visibilidad y prestigio, supone menos de la mitad de todas las que se realizan. De aquí se deriva que es conveniente dejar de privilegiar la noción de empleo a la hora de pensar en una transformación del trabajo. Si se quiere reflexionar en cómo repartir de manera justa la actividad social en un escenario de transformación ecosocial, conviene más pensar en mediciones del trabajo en base a horas dedicadas a actividades productivas y reproductivas. De este modo, todas las labores necesarias para el sostenimiento social pueden ser estudiadas en pie de igualdad (González et alia., 2019).

Los cuidados o trabajo de sostenimiento de la vida se encuentran sistemáticamente invisibilizado y desigualmente repartido. La suma de los trabajos cuidados remunerados y no remunerados supone la mayoría de horas trabajadas. Según el estudio citado (Luis González et alia., 2019) para el conjunto del Estado español, el 8% del total de horas de trabajo corresponde a los trabajos de cuidados remunerados, mientras el 53% del total suponen trabajos de cuidados no remunerados. En dicho estudio se realiza una cuantificación de las horas anuales trabajadas en base a cifras del año 2017. Según los resultados, existe una enorme importancia de las actividades relacionadas con los cuidados que se realizan de forma no remunerada: suman más horas anuales trabajadas (43.000 millones) que las registradas en el conjunto de empleos remunerados (38.000 millones). Dicho de otro modo: más de la mitad (53%) de las horas trabajadas se realizan fuera de la órbita del mercado de trabajo²¹.

Dentro del segmento de trabajos de cuidados no remunerados, es claramente determinante la importancia de las actividades de mantenimiento y gestión de los hogares (36.700 millones de horas anuales), muy por delante de las dedicadas al cuidado de menores (6.000 millones) o a personas adultas (260 millones). Aun así, el tiempo dedicado al cuidado de menores solo es superado, entre los empleos remunerados, por el sector de cuidados dentro del mercado (que incluye, educación, sanidad, servicios sociales, farmacia, entre otros).

La suma de horas dedicadas a labores de cuidados dentro y fuera del mercado suman el 61% del total de horas de trabajo realizados a lo largo del año. En definitiva, las cifras evidencian la importancia central que tienen las actividades de cuidado realizadas actualmente en el seno de los hogares y lo grave que es igno-

²¹ Es importante tener en cuenta que las horas remuneradas son realizadas solo por unos 19 millones de personas, en tanto que las labores de cuidado incluyen a algo más de 39 millones con 16 o más años. Fuente: elaboración propia en base a INE (2019a; 2019d).

rarlas a la hora de analizar y planificar el futuro de la organización de los trabajos en nuestra sociedad.

En la Encuesta de Empleo del Tiempo realizado por el INE, de la que los últimos datos son de 2009-2010, se pueden encontrar los siguientes datos para Hegoalde.

El tiempo dedicado a “cuidados personales” ronda las 11 horas y media, siendo superior en la Comunidad Foral de Navarra (CFN) que en la Comunidad Autónoma del País Vasco (CAPV). Los hombres dedican más tiempo a cuidados personales que las mujeres en la CAPV, mientras que la situación es la inversa en la CFN.

El “trabajo remunerado” supone alrededor de 7 horas. En las dos comunidades la cantidad de tiempo dedicado es superior en los hombres que en las mujeres, con una diferencia superior en la CFN.

En el resto de actividades, donde mayor diferencia se da es en “hogar y familia”, en la que las mujeres dedican casi el doble de tiempo que los hombres. También destaca las diferencias que se dan en las dos comunidades en “deportes y actividades al aire libre”, a la que los hombres dedican bastante más tiempo. Por último, destacar las diferencias que se producen en la CAPV en el tiempo que hombres y mujeres dedica a “vida social y diversión”, actividad a la que los hombres dedican 2,14 y las mujeres tan solo 1,48.

En resumen, en el conjunto de Hegoalde los hombres dedican más tiempo que las mujeres al trabajo remunerado, vida social y diversión, deportes y actividades al aire libre, y medios de comunicación. Por el contrario, las mujeres dedican más tiempo que los hombres al hogar y familia y trabajo voluntario.

Encuesta Empleo del Tiempo. 2009-2010. Horas, minutos:

	CAPV			CFN		
	Total	Hombres	Mujeres	Total	Hombres	Mujeres
Cuidados personales	11,27	11,32	11,22	11,32	11,31	11,33
Trabajo remunerado	7,08	7,33	6,30	7,12	7,53	6,23
Estudios	5,58	5,33	6,21	5,24	5,36	5,12
Hogar y familia	3,35	2,37	4,30	3,28	2,37	4,11
Trabajo voluntario y reuniones	1,45	1,45	1,45	1,26	1,22	1,28
Vida social y diversión	2,01	2,14	1,48	1,50	1,51	1,50
Deportes/actividades aire libre	2,06	2,20	1,50	1,51	2,50	1,36
Aficiones e informática	1,34	1,32	1,37	1,54	2,60	1,39
Medios comunicación	2,48	2,51	2,46	2,57	3,80	2,46
Trayectos y no especificado	1,27	1,31	1,02	1,17	1,17	1,16

Fuente: INE.

Para la CAPV es posible realizar un análisis más exhaustivo de la Encuesta de presupuesto de tiempo a lo largo de las últimas décadas.

Analizamos las actividades relacionadas directamente con el trabajo, tanto con el visible como con el invisible, es decir: trabajo y formación (trabajo visible remunerado), trabajos domésticos (trabajo no remunerado) y cuidados a personas del hogar (tanto el doméstico como el de cuidados es el invisible y el no considerado en el análisis de mercado de trabajo pues es trabajo de no-mercado). Como otros entendemos las siguientes actividades: necesidades fisiológicas, vida social, ocio activo y deportes, ocio pasivo y trayectos. El “tiempo medio social” es el tiempo medio que dedica la población de 16 y más años a una actividad concreta. El “tiempo medio por participante” es el tiempo medio que dedica a una actividad concreta la población de 16 y más años que sí la realiza. La “tasa de participación” es el porcentaje de personas de 16 y más años que realiza una actividad concreta. Esta tasa se calcula dividiendo el tiempo medio social entre el tiempo medio por participante.

A lo largo del tiempo han aumentado las necesidades fisiológicas, el trabajo y formación, los cuidados a las personas en el hogar, el ocio activo y los trayectos. Han disminuido el trabajo doméstico, la vida social y el ocio pasivo. El aumento del trabajo y formación ha sido de un escaso 0,04, mientras que la suma de los trabajos domésticos y los cuidados han aumentado (0,11).

Por sexo, los hombres consumen más tiempo en las siguientes actividades: trabajo y formación, vida social, ocio (tanto activo y deportes como pasivo) y

trayectos. Por el contrario, las mujeres lo hacen en los trabajos domésticos y los cuidados. A través de estos datos se contempla claramente la división sexual del trabajo; la mayor dedicación de las mujeres a los cuidados, los trabajos no remunerados e invisibles, así como la menor disposición de tiempo de ocio y vida social.

Tiempo medio social de la C.A.P.V., actividad, día, sexo y periodo:

		1993	1998	2003	2008	2013	2018
Necesidades fisiológicas	Total	11,25	11,34	11,50	11,41	11,56	12,18
	Hombre	11,24	11,30	11,51	11,43	11,53	12,12
	Mujer	11,27	11,37	11,48	11,38	11,59	12,24
Trabajo y formación	Total	3,09	3,21	3,23	3,23	2,48	3,13
	Hombre	4,15	4,16	4,14	4,00	3,16	3,37
	Mujer	2,04	2,26	2,35	2,49	2,22	2,5
Trabajos domésticos	Total	2,40	2,25	2,23	2,24	2,24	2
	Hombre	1,03	1,10	1,10	1,19	1,37	1,21
	Mujer	4,16	3,37	3,31	3,25	3,08	2,35
Cuidados a personas del hogar	Total	0,19	0,20	0,21	0,28	0,29	0,34
	Hombre	0,12	0,14	0,12	0,19	0,21	0,23
	Mujer	0,27	0,26	0,29	0,36	0,36	0,45
Vida social	Total	1,10	1,03	0,58	0,38	0,44	0,43
	Hombre	1,16	1,08	1,04	0,41	0,45	0,46
	Mujer	1,04	0,58	0,52	0,36	0,44	0,42
Ocio activo y deportes	Total	1,10	1,12	1,17	1,21	1,28	1,37
	Hombre	1,22	1,23	1,27	1,38	1,47	1,57
	Mujer	0,58	1,02	1,08	1,05	1,11	1,18
Ocio pasivo	Total	3,06	2,54	2,39	2,58	2,58	2,33
	Hombre	3,22	3,03	2,46	3,10	3,05	2,41
	Mujer	2,49	2,45	2,33	2,48	2,52	2,27
Trayectos	Total	0,58	1,10	1,08	1,06	1,13	1,01
	Hombre	1,03	1,15	1,14	1,09	1,18	1,03
	Mujer	0,52	1,05	1,03	1,03	1,08	0,59

Fuente: Eustat.

Tasa de participación (%) de la C.A.P.V., actividad, día, territorio histórico, sexo y periodo:

		1993	1998	2003	2008	2013	2018
Necesidades fisiológicas	Total	100	100	100	100	100	100
	Hombre	100	100	100	100	100	100
	Mujer	100	100	100	100	100	100
Trabajo y formación	Total	47,3	47,0	48,5	46,1	41,4	44,8
	Hombre	58,3	55,4	57,4	50,9	45,2	49
	Mujer	36,6	38,8	40,2	41,6	37,9	41
Trabajos domésticos	Total	76,9	81,0	78,6	92,5	87,1	80,5
	Hombre	59,7	68,5	65,6	88,3	81,1	72,1
	Mujer	93,8	93,2	90,7	96,4	92,7	88,2
Cuidados a personas del hogar	Total	20,7	20,0	19,7	22,8	24,0	24,4
	Hombre	15,4	16,6	14,7	19,2	19,5	20,9
	Mujer	25,9	23,4	24,4	26,1	28,2	27,7
Vida social	Total	57,1	58,4	52,7	44,2	47,0	37,5
	Hombre	57,9	58,9	54,9	45,3	46,7	37,7
	Mujer	56,3	58,1	50,6	43,3	47,3	37,4
Ocio activo y deportes	Total	51,8	56,5	59,7	60,7	64,6	63,1
	Hombre	53,4	57,2	61,0	66,6	71,4	68,5
	Mujer	50,3	55,8	58,6	55,2	58,3	58,2
Ocio pasivo	Total	93,4	93,9	91,5	93,6	93,8	86,8
	Hombre	94,0	94,2	91,5	94,1	94,5	86,4
	Mujer	92,7	93,6	91,5	93,1	93,2	87,2
Trayectos	Total	73,5	83,9	79,0	92,0	88,7	87,7
	Hombre	79,3	87,3	84,5	93,3	90,4	88,9
	Mujer	67,7	80,6	73,8	90,8	87,1	86,5

Fuente: Eustat.

3.

HACIA UN ESCENARIO TRANSFORMADOR-SOBERANÍAS

1. ELEMENTOS PARA LA CONSTRUCCIÓN DE ECONOMÍAS SOBERANAS: ASPECTOS GENERALES

1.1. El qué y cómo producir para la transformación

Tal como se dijo más arriba, en este documento se apuesta por ir transitando desde el actual escenario “Capitalista-Neoliberal” hacia el escenario “Transformador-Soberanías”. El marco de escenarios que trascienden lo que marca la economía capitalista, sus mercados y agentes hegemónicos, debe caracterizarse por la “soberanización socioeconómica”, lo que conllevará un proceso con enormes implicaciones llamada a cambiar la sociedad y, por tanto, a ser un proceso con bases radicales.

Para poder afrontar la crisis presente y futura, y los retos relacionados con las crisis socioeconómica y ecológica, es necesaria una reconfiguración del orden global que deje atrás la economía capitalista. Esto pasa necesariamente por mayores grados de descentralización y pluralismo; por un nuevo modelo de producción mercantil de circuito corto, que produzca bienes y servicios que respondan a las necesidades de las personas; por una economía ecofeminista que respete los límites materiales del planeta y valore y democratice las tareas de cuidado y reproducción; por una economía democrática donde las personas puedan tomar decisiones en las unidades económicas básicas, entre las que se encuentran las empresas.

No basta con reconstruir lo que la economía capitalista está destruyendo, sino que hay que hacerlo, además, sobre otras bases y con otros principios, ya que el desarraigo, la desestructuración y la pérdida de vida de las comunidades locales son sólo consecuencias o manifestaciones, y no el problema principal, que es el propio sistema económico capitalista. Por ello, el escenario transformador de las economías soberanas propone generar de forma paulatina una alternativa que repose sobre unas bases y principios distintos.

Para aproximarnos a esa reconfiguración y transitar hacia el escenario “Transformador-Soberanías” es posible establecer dos grandes cuestiones o elementos de análisis a partir de los cuales establecer dicho marco de transformación.

Por un lado se trata de la cuestión del “cómo se produce”, es decir, plantear el tipo de unidades socioeconómicas que realizan la generación de bienes y servicios desde una perspectiva democrática y autónoma-soberana. La perspectiva es avanzar hacia un modo de producción basado prioritariamente en entidades de economía social transformadora que primen el trabajo autogestionado frente al trabajo dependiente por cuenta ajena, las formas comunes de propiedad frente a la propiedad privada, y el valor de uso (satisfacción de las necesidades sociales) frente al valor de cambio (valoración estrictamente monetaria: mercancía).

La economía social transformadora a impulsar debe formar parte de la necesaria “innovación política”, de la nueva articulación sindical, social y política orientada a la transformación social y la plena soberanía. La apuesta por un modelo socioeconómico alternativo de este tipo va de la mano del compromiso con la soberanía del pueblo vasco y las soberanías populares. Por tanto, esta alternativa debe implicar una estructura socioeconómica compuesta por el máximo de entidades de economía social transformadora que aspiren a un mayor grado de democracia y soberanía.

Por otro lado, se encuentra la cuestión del “qué se produce”, es decir, analizar y establecer una nueva matriz productiva a desarrollar. La transformación deseable del modelo o matriz productiva supone un desarrollo de las actividades socialmente necesarias y medioambientalmente sostenibles, es decir el impulso de la transformación ecológica y social del actual modelo productivo, y que conlleve un avance en las soberanías sectoriales estratégicas (alimentaria, energética, tecnológica, financiera). En este marco, toma relevancia la capacidad de vincular producción y consumo local, y atender a los principios de autoabastecimiento y “subsidiariedad”: proveer localmente todo lo que sea posible y recurrir a las “importaciones” sólo en caso de necesidad. No se está haciendo referencia a un sistema autárquico sino al desarrollo de economías territoriales abiertas, autogobernadas y resilientes.

En conjunto, se trata de realizar propuestas útiles para impulsar un nuevo modelo socioproductivo, tanto en los bienes y servicios que genera como en el modo en que lo hace; es decir, plantear ideas que puedan ser útiles para establecer las bases de una estrategia socioeconómica soberanista para Hegoalde.

1.2. Las diversas soberanías socioeconómicas

La resolución democrática de los problemas socioeconómicos actuales requiere que las poblaciones tomen las riendas de los procesos de toma de decisiones, se apropien de la capacidad de decidir sobre los asuntos que les incumben. La estrategia socioeconómica soberanista o hacia economías soberanas tiene como finalidad esencial avanzar hacia el control comunitario y el derecho a decidir por parte de la propia comunidad sobre distintos ámbitos de la vida social y económica. Estas soberanías significan el derecho a decidir sobre las cuestiones so-

cioeconómicas fundamentales. En este sentido se habla en plural, de soberanías, al impulsar la soberanía alimentaria, la energética, la tecnológica, etc.

El establecimiento de una “estrategia socioeconómica soberanista” pretende avanzar en la construcción de las soberanías populares, del aumento de la capacidad de decisión del movimiento popular y de su autoorganización. La autoorganización socioproductiva o avances en la soberanía económica debe servir para impulsar los pasos que deben darse en el ámbito institucional en materia de autogobierno y reconocimiento nacional, así como de impulso y generador de fuerza para la sociedad organizada y movilizada. Ambos impulsos, en el ámbito institucional y en el social se retroalimentan.

Por soberanía económica, siguiendo a Manuel Delgado Cabeza, vamos a entender a la “capacidad de cubrir las necesidades materiales y espirituales fundamentales para el desarrollo humano, al margen del circuito de valoración del capital” (Delgado Cabeza, M., 2018). En este sentido, el trabajo dependiente por cuenta ajena, como uno de los elementos fundamentales que ha utilizado el capital durante toda su historia para subordinar a la gente, debe ser sustituido por otras formas de generación de riqueza. Pasar de una economía del trabajo como mercancía y recursos humanos hacia una economía del “trabajo emancipado”. Es ahí donde aparece con mayor protagonismo la economía social transformadora como herramienta para alcanzar la “soberanía del trabajo”.

La relación y vinculación del desarrollo o mejora económica de los territorios con la soberanía conlleva la búsqueda de una “alternativa comunitaria”. Ésa debe ser capaz de generar una vía autocentrada a través del desarrollo de las fuerzas productivas endógenas y el correspondiente control de la acumulación, de tal modo que se pueda hablar de “soberanía económica territorial”. Para ello es preciso el desarrollo de nuevas estructuras y formas de hacer las cosas. Formas legales y alegales de organización que se conviertan en elementos de una futura economía alternativa, creada desde el territorio o comunidad, y que tienen por objetivo esencial dar respuesta a las necesidades básicas de las personas. Es decir, generar una alternativa económica que sirva para satisfacer las necesidades de las personas al margen del mercado capitalista.

Como marco general, se va a entender por proceso socioeconómico territorial o desarrollo territorial transformador al conjunto de estrategias políticas y elementos teóricos que tienen por objetivo la soberanía productiva o soberanía económica territorial, es decir, la mejora y el aumento de la capacidad que las personas que habitan un determinado territorio tienen para resolver sus problemas económicos, concretados en el objetivo de mantener y enriquecer su vida. Se trata, por tanto, de transitar de un desarrollo territorial dependiente y subordinado al capital privado a un desarrollo autónomo, autogestionario y autocentrado que sirva para ir gestando “desde abajo” espacios de poder real en todos los ámbitos de la realidad.

Las décadas de economía capitalista global han modificado las necesidades sociales, algunas de las cuales no se pueden afrontar a partir de la estructura productiva autóctona. Así pues, el intercambio con otras economías significa un elemento importante en el desarrollo de la soberanía, que, obligatoriamente, tendrá que estar regido por criterios y valores superadores del actual modelo capitalista. En la medida en que se avance en la estrategia de soberanía socioeconómica habrá que ir adecuando la lógica de las relaciones externas de la economía a los objetivos internos definidos colectivamente. Hay que pensar en modelos de carácter autocentrado o endógeno que vayan adquiriendo gradualmente ciertos grados de autonomía respecto a la dinámica de los mercados mundiales. Se trata de considerar como un elemento central el crecimiento derivado de las potencialidades internas y subordinar el basado en mecanismos externos. La apuesta sería por un modelo autocentrado, con liberalización externa, regulada por el diseño productivo estratégico, en el cual se tendría que insertar el sector exterior.

En el mismo sentido, y de modo complementario a las anteriores soberanías, habría que extender la capacidad de decisión popular hacia los diversos ámbitos socioeconómicos estratégicos. Es lo que denominamos soberanías sectoriales: soberanías que deben ser conquistadas, en algunos casos recuperadas, por y para la gente, a partir de procesos y proyectos de los que las entidades de EST formarán parte, como unidades socioeconómicas básicas (VVAA, 2018). Así, la soberanía puede entenderse también como la capacidad de decisión popular en los diversos ámbitos sectoriales estratégicos. Se hace referencia en este caso a la soberanía en plural, como “soberanías” que deben ser conquistadas, en algunos casos recuperadas, por y para la ciudadanía, a partir de desarrollar procesos y proyectos. En la mayoría de las soberanías ya existen multitud de procesos abiertos y en marcha, que en su praxis proponen una superación de los valores del capitalismo.

El objetivo último es alcanzar la “soberanía reproductiva”, entendida como un proceso de transformación basado en un conjunto de relaciones sociales que den centralidad a la vida²². Se trata de transformar y sustituir la reproducción de la economía capitalista por el mantenimiento, la reproducción y el enriquecimiento de la vida. Al relacionar soberanía y producción es preciso partir de la necesidad de diluir la diferencia entre producción y reproducción, de rehabilitar el trabajo reproductivo como igual de “productivo” que el trabajo para el mercado.

Diluir la diferencia entre producción y reproducción está relacionado con la reducción realizada por la economía capitalista del concepto de trabajo. En capitalismo ha reducido el trabajo al empleo. Para este sistema, tan sólo hay un tipo de trabajo “productivo”, aquél que sirve de modo directo para la acumulación de capital. Es preciso dejar de confundir trabajo con empleo. Una definición más amplia y sólida es aquella según la cual trabajo es la ejecución de

²² Es el caso de la propuesta de Josep Manel Busqueta en VVAA. (2018).

tareas que suponen un cierto esfuerzo mental y físico y que tienen como objetivo generar bienes y servicios para atender las necesidades humanas. En este sentido, es muy importante rehabilitar el trabajo reproductivo como igual de “productivo” que el trabajo asalariado o empleo. En el patriarcado capitalista, la producción de mercancías externaliza hacia la familia patriarcal las tareas básicas del sostén de la vida, que se desarrollan bajo una opresión de género y quedan subordinadas a las necesidades del capital. En este sentido, es preciso tener presente que el conjunto de los medios de producción debe ponerse al servicio de la cobertura de las necesidades humanas para hacer posible una vida que valga la pena ser vivida (Pérez Orozco, A., 2014).

La estrategia socioeconómica soberanista aquí promulgada tiene por objetivo, por tanto, avanzar en la capacidad de cubrir las necesidades fundamentales para el desarrollo humano al margen del circuito de valoración del capital. Una estrategia que conjuga soberanía en plural, en los múltiples ámbitos imprescindibles para la reproducción de la vida digna en nuestras sociedades. Una estrategia que debe buscar la manera más eficiente, socialmente satisfactoria y adaptada a los límites ecológicos, de producir todo lo necesario para el desarrollo de las plenas capacidades humanas al margen del capital.

En resumen, la autonomía de la actividad laboral y reproductiva de las personas (soberanía del trabajo) será complementaria con la realizada, de forma colectiva, en un determinado territorio (soberanía economía territorial-comunitaria), así como con los diversos ámbitos estratégicos de asunción de capacidad de decisión popular (soberanías sectoriales), para alcanzar la definitiva soberanía reproductiva (donde la vida subordina al capital).

1.3. Crisis y reterritorialización

El diagnóstico estructural de los problemas socioeconómicos que afectan a Hegoalde, y a la gran mayoría de economías, es que cada vez son más vulnerables socialmente e insostenibles medioambientalmente. Este problema sólo se puede abordar teniendo en cuenta el papel que desempeña dicha economía en la división internacional del trabajo. Se parte, por tanto, de un enfoque global y sistémico en el que las partes sólo pueden ser comprendidas en su totalidad si se analizan dentro del sistema al que pertenecen.

Desde esta perspectiva, Hegoalde está en crisis, al igual que el sistema económico global. Es además una crisis multidimensional o civilizatoria (económica, política, ecológica, social, etc.). Estamos en la etapa del Colapso –más bien de los colapsos, en plural- (Fernández Durán, 1997; 2011; Riechmann, 2018); en la etapa senil del capitalismo y ahora, lo único que nos queda, es “evitar la barbarie” intentar “colapsar mejor” ya que nos encontramos en el “tiempo de descuento” (Riechmann, 2018).

Para dar marcha atrás a este sistema que se muestra tan insostenible social, medioambiental y económicamente, la propuesta de economías soberanas plantea una estrategia que se supone válida tanto para Hegoalde como para el planeta a escala global. Para iniciar otros procesos más sustentables es preciso revertir la división territorial del trabajo, la especialización productiva de los territorios, la inmensa concentración y centralización del capital que ha permitido esta organización jerárquica del trabajo a escala planetaria, a la pérdida de soberanía, autonomía, a la dependencia y vulnerabilidad de las economías “territoriales”.

El modelo económico-territorial que existía antes del triunfo del capitalismo podría definirse como un modelo “blando” (Fernández Durán, 1997) en el sentido de que su poblamiento era disperso, la división del trabajo era mínima, los núcleos de población (pequeños, en general) vivían de los recursos del entorno y utilizaban energías renovables. La movilidad horizontal era muy limitada y la sostenibilidad ambiental, tanto local como global, estaba garantizada. En su tendencia expansiva, el capital ha ido conquistando cada vez más espacios (físicos, económicos, sociales, etc.), subordinándolos a su lógica con el resultado de una concentración extrema del poder económico y la riqueza. La consecuencia es un sistema económico enormemente centralizado y jerárquico y, por esta razón, muy vulnerable. Este proceso ha sido posible debido al flujo masivo de energía barata (combustibles fósiles), que constituye la columna vertebral de todo nuestro sistema económico pero que, paradójicamente, se ha convertido en una de sus principales limitaciones como consecuencia de su agotamiento.

La reterritorialización, en este contexto, no es una opción, sino una necesidad. Si en el sistema actual se alude erróneamente a la “interdependencia”²³, la propuesta de economías soberanas reclama autonomía. Si la economía actual, crecientemente globalizada, puede definirse como una economía de flujos (lo que implica una creciente rematerialización de la economía), la propuesta de economías soberanas reivindica territorios no sólo como espacios físicos sino, sobre todo, como entidades sociales. Si el sistema actual promueve el alejamiento y la dispersión, este escenario transformador reivindica la proximidad, la simplicidad, la naturalidad. Si el modelo económico presente promueve el desarraigo, el nuevo requiere el enraizamiento en el territorio de todos los procesos económicos. La reterritorialización, por tanto, significa volver a articular los circuitos económicos territoriales, ganando soberanía y autonomía, con el objetivo de satisfacer las necesidades territoriales y construir un mundo más sostenible en lo económico, social y medioambiental.

²³ La palabra “Interdependencia” connota relaciones igualitarias y simétricas de dependencia cuando, en realidad, el sistema económico capitalista está basado en la explotación y en la desigualdad y organiza los procesos productivos conforme a estrictas relaciones jerárquicas y de poder.

2. LA TRANSFORMACIÓN DEL PROCESO ECONÓMICO PARA LA SOBERANÍA

2.1. *Introducción: economías sociales y soberanía*

La aproximación a las economías sociales, esenciales para transformar el cómo producir, puede realizarse desde el equilibrio entre dos racionalidades²⁴. Por un lado, se encuentra la racionalidad económica-instrumental, cuyo objetivo consiste en la mejor adaptación funcional posible de la acción económica-empresarial a las reglas de la economía capitalista de mercado, en alcanzar el crecimiento económico de la organización mediante la obtención de resultados económicos. A esta racionalidad atienden fundamentalmente las entidades de la economía social de mercado o adaptativas. Las organizaciones de la economía social transformadora se guían, por otro lado, por la “racionalidad valorativa”, desde la que se pretende hacer economía con unos valores y principios democráticos, con una ética económica fundamentada en una ética comunitaria. A partir de la segunda racionalidad, la economía social se representa como una acción productiva o económica inserta en una visión más amplia de la sociedad y con vocación social y transformadora (Azkarraga, J., 2007).

Existe un difícil equilibrio entre estas dos racionalidades. Gran número de entidades de la economía social representan, a pequeña escala, la búsqueda de una racionalidad integral, de un equilibrio o armonización entre la eficacia propia de los sistemas instrumentales (tecnocrático y mercantil), con el sentido personal y colectivo. La ruptura del equilibrio puede producirse en las dos direcciones: por una parte, una economía social con sólida base ideológica pero que fracasa en la capacidad de ser viable en el actual sistema capitalista; por otra, el cooperativismo o entidades de la economía social y solidaria que únicamente atiende los objetivos estrictamente relacionados con la adaptación al mercado.

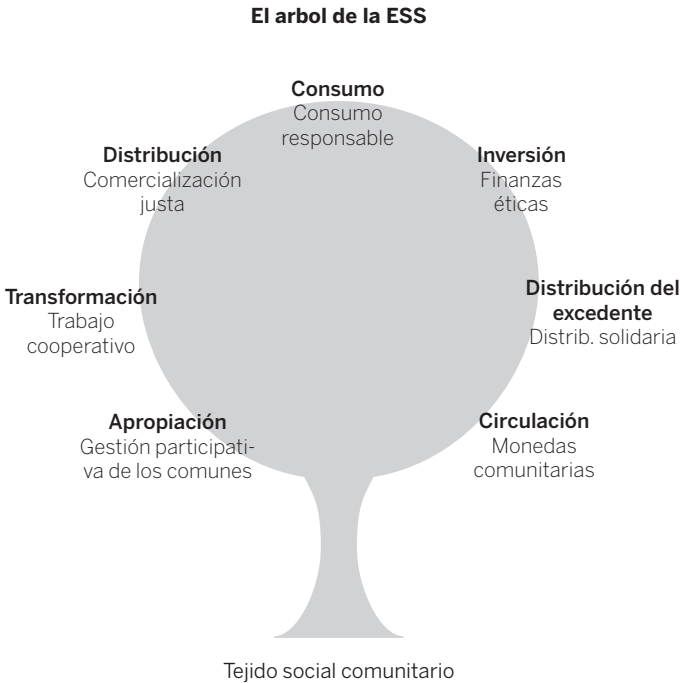
En el fondo, lo que está en juego es la propia posibilidad de la soberanía o autonomía humana; la posibilidad real de construir experiencias socioeconómicas alternativas, sobre la base de valores conscientemente elegidos. Se trata de saber si con la expansión de la economía capitalista, las personas y las comunidades pueden desviarse de la uniformización que le impone la unidimensionalidad de la razón instrumental y capitalista-neoliberal; hasta qué punto es posible avanzar en la transformación del sistema capitalista actuando desde dentro (aunque en sus márgenes), agrandando sus grietas desde las diversas fases del proceso económico equipados con valores transformadores, cooperativos y solidarios.

²⁴ El capítulo siguiente profundizará en la economía social con vocación transformadora.

2.2. *Intercooperación y “mercado social” para la soberanía socioeconómica*

Si las economías sociales alternativas desean tener un carácter transformador deberán ser capaces de impulsar la construcción de un verdadero “proceso económico” al margen de los objetivos, instituciones o formas de gestionar los agentes de la economía capitalista. Es decir, ese proceso económico transformador deberá basarse en unas instituciones básicas (o modos de entender y definir el trabajo, el valor y la propiedad), así como en un modo de uso, gestión y apropiación de los agentes económicos básicos (personas, naturaleza y dinero), muy alejados de los propios de la economía capitalista.

Se trata de establecer otro modo de funcionar en cada fase del proceso o ciclo económico básico, que puede dividirse en cuatro grandes ámbitos, a saber: producción, comercialización-distribución, consumo y ahorro-crédito. Actualmente están surgiendo iniciativas económicas alternativas en cada una de esas fases o ámbitos, tanto dentro como fuera de Hegoalde. En su conjunto, estas iniciativas pueden servir para generar un sistema económico al margen de la economía capitalista. Jordi García Jané expresa este ciclo económico a través del “árbol de la ESS”: gestión participativa de los comunes (apropiación), trabajo cooperativo (transformación), comercialización justa (distribución), consumo responsable, las finanzas éticas (inversión), distribución solidaria (del excedente) y monedas comunitarias (circulación).



En este sentido, se trata de crear un “circuito económico transformador” que conecte las iniciativas económicas transformadoras y, de ese modo, crear un “mercado social transformador”. Por mercado social transformador se puede entender una red de unidades de producción, distribución y consumo de bienes y servicios, así como de finanzas, que actúa o se desempeña con criterios alejados de la propiedad privada, el valor de cambio y el trabajo por cuenta ajena, en un territorio determinado.

En la medida en que este mercado o red permita cubrir una parte significativa de las necesidades de sus participantes, éstos se podrán ir desconectando de los mercados y economía capitalista. El mercado social transformador implica, por tanto, intercooperar para desconectarse, en lo posible, de los actuales mecanismos económicos hegemónicos y avanzar en procesos de soberanías socioeconómicas. Para ello es preciso alcanzar la masa crítica suficiente de agentes productores, distribuidores, consumidores y ahorradores transformadores en un territorio determinado, y, a partir de ahí, conformar redes territoriales de intercambio que cubran de manera significativa las necesidades del mayor número de personas. De este modo, se avanzará en un proceso transformador soberanista, es decir, alejado de la economía capitalista convencional y con mayores capacidades de tomar decisiones al margen de los procesos de acumulación de capital.

Por tanto, es esencial multiplicar la intercooperación y la retroalimentación entre este tipo iniciativas. Las entidades productoras de mercancías requerirán de agentes o entidades distribuidoras alternativas, grupos o modos de consumo alternativos, así como instrumentos financieros adecuados para aumentar la inversión en este tipo de experiencias. En cada sector productivo o soberanía sectorial estratégica será necesario desarrollar este proceso de impulso de unidades de producción, distribución, formas de consumo y financiación al margen de la soberanía del capital.

2.3. Otro consumo, otra distribución

La economía social transformadora debe producir para enriquecer y mejorar la vida, en contraste con la economía capitalista, en la que todo se orienta al aumento del consumo para fomentar la producción de bienes y servicios, generadores de beneficios y rentabilidades aceptables para el capital. La transformación requiere del impulso de otros objetivos y otras dimensiones más allá del concepto del servicio a una riqueza monetarizada, de felicidad mercantilizada, con consumo individualista. Se trata de transformar los patrones de consumo e, incluso, el sistema de satisfactores²⁵.

²⁵ “No se trata meramente de satisfacer las necesidades no cubiertas por el mercado ni el estado, sino de transformar los patrones de consumo y el sistema de satisfactores [económicos]” (Coraggio, 2009: 14).

Es imperativo pensar un modelo de consumo consciente de la precaria situación en que se encuentran los equilibrios medioambientales y del grave impacto sobre los niveles de vida de millones de personas que supone el modelo de consumo propio del capitalismo global. El nuevo modelo de consumo será uno de los determinantes de la actividad productiva y deberá priorizar la sustitución del consumo individual por bienes de consumo colectivo y plantear la armonía permanente entre las necesidades y los posibles satisfactores.

Un consumo responsable debe cuestionar las propias necesidades y la manera en que se satisfacen, prescindiendo de los consumos superfluos y tendiendo a la reducción de los ritmos de consumo. Además, debe priorizar el valor de uso de los objetos, compartiendo o alquilando cuando se puede, en lugar de comprarlos. Y, en caso de compra de uno nuevo, tener en cuenta criterios de sostenibilidad ambiental y justicia social (producción ecológica, comercio justo, etc.). Al hablar de consumo responsable se habla también de estilos de vida, porque no se trata sólo de cambiar una marca o un producto por otro, sino de llevar una vida satisfactoria dentro de los límites biofísicos del planeta, aunando así prácticas cotidianas y valores. Supone, por tanto, un cuestionamiento de las rutinas y de todo lo que hay construido socialmente alrededor del consumo, algo que implica el desarrollo de nuevas habilidades y nuevo conocimiento. Para que sea realmente responsable, las tareas han de estar distribuidas equitativamente, y aunque las opciones concretas dependen del contexto, requiere consumir menos, reducir nuestro impacto y aumentar nuestra relación con el entorno más próximo. En definitiva, cuando se habla de consumo responsable se apela a las personas, y a la sociedad en general, a adoptar hábitos de consumo transformadores que ayuden tanto a mejorar la salud y la calidad de vida de las personas, como a generar cambios en el modelo socioeconómico, para avanzar hacia otras formas de vida más acordes con la sostenibilidad de la vida.

Paul Singer relaciona mercado social con consumo transformador del siguiente modo: “La empresa socialista o, digamos, solidaria, está por ahora dentro del mercado capitalista, pero no es indispensable que ese mercado sea necesariamente capitalista. Es posible crear un nuevo mercado y para ello es muy relevante crear grupos o cooperativas de consumo. (...) Puedo crear todo, inclusive hasta el consumo final. Puedo crear cadenas en que los valores de la democracia y la igualdad prevalezcan en las relaciones. Existen ejemplos concretos de ello”.

En relación a las prácticas de consumo transformador, responsable, consciente, surgen experiencias de proyectos de distribución de alimentos de forma cooperativa con distintas características. En la mayoría de los casos siguen modelos de gobernanza democráticos y tienen gran importancia los alimentos ecológicos. Se trata de colectivos de personas que se han organizado como una entidad de economía social (en forma de asociación o cooperativa de consumo, principalmente) y que tienen como objetivo prioritario atender las necesidades alimenta-

rias y cotidianas de las personas que forman parte del proyecto. Sin embargo, no sólo se trata de la compra de productos ecológicos, en buenas condiciones de precio y calidad; también consiste, por ejemplo, en generar empleo digno o apoyar al campesinado y la vida rural. Así, es bastante frecuente que personas productoras de la zona, también estén asociadas a la cooperativa o asociación. Surgen así mercados sociales con forma de asociacionismo entre “prosumidores” críticos, es decir, consumidores-productores en relación horizontal.

En definitiva, el impulso de unidades de producción de bienes y servicios transformadores, alejadas del objetivo de la maximización de bienes, requiere de un consumo igualmente alejado de los criterios consumistas, propias de la economía capitalista. Es decir, no habrá reproducción transformadora sin consumo y distribución transformador.

2.4. Las finanzas éticas y la soberanía financiera

El ámbito financiero es una parte central del entramado socioeconómico actual. El impulso de un proceso económico para la transformación requiere del control público-comunitario de la mayor proporción posible de ahorros. El objetivo de recuperar el control sobre el ámbito financiero y entroncarlo con una actividad económica transformadora, es decir, avanzar hacia una soberanía financiera, debe contar con agentes como la banca pública, las cooperativas de crédito, las cooperativas de servicios financieros o las iniciativas de finanzas éticas.

El dinero –o, mejor, la posibilidad de decidir su uso– es una fuente de poder, y ese poder, que en buena lógica pertenecería a las personas ahorradoras, es ejercido por las entidades financieras en función de sus propios intereses y sin apenas control. Esto supone que el sistema financiero capitalista no sólo se apropia de una parte significativa de la rentabilidad puramente económica del ahorro, sino que utiliza, para sus propios fines, el poder que lleva aparejado el manejo de estos recursos.

Los criterios de concesión de créditos y préstamos suelen basarse principalmente en la existencia de garantías, ya sean propias –propiedad de bienes o recursos–, o ya sean ajenas –avales–. La utilización de estos criterios funciona a menudo como una barrera insalvable para una serie de personas que, por su propia situación o por la naturaleza o dimensión de sus proyectos, carecen de recursos iniciales. La palabra crédito, en el sentido de confiar o creer en alguien, pierde así completamente su significado. La consecuencia de todo esto es que una serie de iniciativas y actividades socialmente útiles y beneficiosas, quedan excluidas del circuito bancario de financiación.

El dinero debe ser considerado como un instrumento que permita la construcción de procesos socioeconómicos transformadores. Sin embargo, las organizaciones y grupos humanos que apuestan por estos procesos no disponen de

los recursos financieros suficientes y necesarios, debido fundamentalmente a las estructuras bancarias y a las condiciones crediticias vigentes.

Para acabar con esta situación, es necesario ejercer un control y velar por un uso y destino diferente del dinero ahorrado. Ese dinero ahorrado de modo diferente es el origen de las finanzas y la intermediación financiera ética y solidaria. Estas son herramientas y actividades al servicio de las economías transformadoras, actuando como una herramienta para financiar proyectos de producción y consumo de las mismas. De este modo, las finanzas se convierten en herramientas o medios para un fin mayor, y dejan de ser una actividad que tiene como objetivo único la acumulación de beneficios, a través de la especulación. Para la existencia de este tipo de finanzas es preciso un uso y gestión diferente del ahorro individual, alejados de los principios y valores capitalistas. La corresponsabilidad financiera es un punto de arranque para la transformación económica, pues en función del flujo de los ahorros se contribuirá a suministrar recursos a la economía capitalista o apostar por economías transformadoras.

Desde la década de 1960 y 1970, surge un movimiento muy diverso que ha impulsado la creación de instrumentos de financiación ética y, cuando estos instrumentos se consideran insuficientes, se crea la banca ética: término popular equivalente al de banca social y banca alternativa. Las personas que optan por las finanzas éticas, quieren que la utilización de su ahorro esté en consonancia con sus planteamientos éticos y vitales. Son nuevos mecanismos de ahorro e inversión, con formas de operar diferentes, que parten de otras bases y buscan una finalidad más social. Como principio básico, las finanzas éticas deben actuar en interés de la comunidad y al servicio de las personas.

Para terminar, se entiende por soberanía financiera a la expresión del derecho que tiene una comunidad a poder controlar y decidir sobre sus ahorros y excedentes. De este modo, las comunidades pueden tomar decisiones democráticas sobre las alternativas de inversión deseadas.

3. SOBERANÍAS ESTRATÉGICAS Y TRANSFORMACIÓN DE LA ESTRUCTURA ECONÓMICA-PRODUCTIVA DE HEGOALDE

3.1. Aspectos generales: crisis sistémica, transformación productiva y soberanías sectoriales estratégicas

Teniendo en cuenta el contexto de crisis sistémica, cabe preguntarse cómo deberían evolucionar las actividades y sectores para una estrategia socioeconómica soberanista. Es decir, qué directrices marcar y seguir para avanzar hacia la construcción de una matriz productiva con base en actividades socialmente necesarias y medioambientalmente sostenibles. La transformación de la estructura económica-productiva, modelo productivo o matriz económica se plantea reducir unas actividades económicas e impulsar otras.

El punto de partida o hipótesis básica es que la sociedad capitalista se encuentra ante una crisis ambiental caracterizada por una menor disponibilidad energética y de materiales, el cambio climático y la disfunción de muchos ecosistemas. Esta crisis ambiental, junto con la económica y social, está conllevando el colapso de nuestro orden socioeconómico. Es necesario, por tanto, un cambio del sistema de producción, distribución y consumo, y una transformación social y ecológica. No es deseable ni posible seguir de manera indefinida con un sistema que consume muchos más recursos de los que el planeta es capaz de generar, por lo que es indiscutible que el actual modelo productivo va a cambiar. Lo que está en discusión es la orientación del cambio: una opción es impulsar uno en el que primen los intereses sociales de la mayoría de la población y del planeta; la otra opción es esperar a que los límites físicos planetarios nos lleven a un escenario de mayores desigualdades y enriquecimiento de una minoría (González Reyes, 2020).

Respecto a Hegoalde en concreto, más arriba se mostró el grado y relevancia de los sectores altamente intensivos en materiales y energía, así como de las carencias de recursos naturales para alimentar dicho sistema productivo. La estructura productiva de Hegoalde requiere de enormes cantidades de inputs procedentes del exterior. Además, es una generadora de una enorme cantidad de residuos industriales. Por tanto, la estructura productiva de Hegoalde es un claro ejemplo de sistema que consume por encima de lo debido y que requiere de una urgente transformación. En este contexto, la especialización productiva e industrial de Hegoalde requiere de medidas que tengan por objetivo una transición ecológica de la actividad socioproductiva; una industria y una actividad productiva mercantil que responda a las necesidades de la sociedad respetando los límites de la naturaleza. Esa transformación ecológica y social debe incorporar el concepto de transformación justa en lo relacionado con el empleo²⁶.

No es posible meterse dentro de los márgenes de sostenibilidad ambiental (y menos con criterios de justicia global) sin una reducción fuerte de los trabajos socioambientalmente innecesarios y/o contraproducentes, un incremento de los que consideramos imprescindibles para la vida, un aumento de la intensidad del trabajo humano y la expansión de vidas mucho más frugales. Para determinados estudios²⁷, alcanzar unos límites ambientales que permitan hablar de sostenibili-

²⁶ En esa transición los empleos verdes y dignos juegan un papel central. Un estudio demuestra que se pueden crear 106.000 empleos verdes en Hegoalde.

²⁷ El estudio de Reyes et alia. analiza la evolución de los trabajos (asalariados, de cuidados y comunitarios) en la próxima década en el Estado español. En realidad, dibujar eso es configurar, al menos parcialmente, cómo sería la economía. González Reyes, L.; Almazán, A.; Lareo, A.; Actis, W.; Bueno, L. M.; Madorrán, C.; Santiago, E.; de Benito, C. (2019): Escenarios de trabajo en la transición ecosocial 2020-2030. *Ecologistas en Acción*.

lidad requiere alcanzar un escenario de decrecimiento (reducción de emisiones en 2030 del 49%-58% sin contar con las absorciones forestales).

Para alcanzar esta reducción, algunos de los cambios fundamentales necesarios en economías como la vasca se resumen en cuestiones como las siguientes. Por un lado, el decrecimiento del tamaño de algunos sectores (construcción, generación de energía, transporte o finanzas) e impulso o fomento de otros. En este sentido, es necesaria una reprimarización de la economía con un crecimiento muy importante de la agricultura ecológica, una expansión de la superficie forestal como sumidero de carbono y el aumento de los trabajos no remunerados en el seno de las familias y del trabajo comunitario no salarizado. Esa reprimarización debe acompañarse de un descenso importante en el uso de energía (especialmente en automoción privada y en climatización), el incremento del trabajo físico humano y animal, de la producción artesanal y, en menor medida, electrificada. Por otro lado, tal y como se indicó más arriba, la reterritorialización o localización de la economía, con descenso de las importaciones e incremento del tejido productivo autóctono de las actividades económicas necesarias para la vida, lo que coincide completamente con una estrategia socioeconómica de mayor autonomía-soberanía.

Teniendo en cuenta todo lo anterior, en este punto se plantean las líneas básicas de transformación de la actividad económica en Hegoalde y se relacionan los diversos sectores económicos convencionales con algunas de las soberanías sectoriales estratégicas. Entendemos por soberanías sectoriales a las soberanías que deben ser conquistadas, en algunos casos recuperados, por y para la gente, a partir de procesos y proyectos de los que las entidades de EST formarán parte como unidades socioeconómicas básicas. De este modo, la soberanía se entiende como la capacidad de decisión popular en los diversos ámbitos sectoriales, principalmente en los estratégicos²⁸, al margen de los procesos de acumulación de capital. En la mayoría de las soberanías ya existen procesos abiertos y en marcha en Hegoalde, que en su praxis proponen una superación de los valores del capitalismo.

Las unidades microeconómicas esenciales serán las entidades de economía social transformadora, guiadas en su conjunto por otros conceptos de valor, propiedad y trabajo. En esencia, entidades que subordinan el valor de cambio al valor de uso, buscan fórmulas de propiedad alternativas a la privada y sustituyen el

²⁸ Se va a entender estratégico aquel sector con una importancia excepcional, en gran medida porque del mismo depende el buen funcionamiento de otros sectores. Así, y sin realizar una acotación estricta de las soberanías estratégicas, es evidente que sin alimentación, energía o tecnología, el resto de actividades o sectores económicos difícilmente pueden funcionar.

trabajo dependiente por cuenta ajena por el trabajo autogestionario²⁹. Para que estos planteamientos avancen en la dirección transformadora deseada, es relevante el impulso de prácticas socioeconómicas que se guíen por una serie de criterios para que sean verdaderamente transformadoras (Seminari Taifa, 2013):

- Avanzar hacia formas alternativas y colectivas de uso de los medios de producción y vida que limite y haga retroceder de propiedad privada.
- Desarrollar procesos productivos que no sean explotadores (ni relación laboral capitalista, ni patriarcado, ni expolio de los recursos naturales).
- Desarrollar mecanismos de redistribución equitativos, no meritocráticos.
- Establecer mecanismos de toma de decisiones democráticos, ni jerárquicos ni despóticos.

3.2. Soberanía alimentaria

Respecto al sector primario y su vinculación con la soberanía alimentaria, un elemento central de la transformación de la matriz productiva es la revitalización del mundo rural y de dicho sector. Esta revitalización se daría bajo parámetros agroecológicos, lo que implicaría una gestión ecológica del territorio y una asociación entre la agricultura y la ganadería (en la medida de lo posible extensiva), además de la reforestación y expansión del terreno forestal, esencial para la regeneración de ecosistemas.

El objetivo primordial sería alcanzar las mayores cotas posibles de soberanía alimentaria, en el marco de la construcción de una autonomía material que permitiera cubrir los imperativos de la reproducción de la vida con materiales locales y de manera políticamente autónoma. Esta soberanía alimentaria significaría, por tanto, una producción y consumo locales de todo lo relacionado con la alimentación.

La propuesta de soberanía alimentaria surgió en el seno de Vía Campesina. El Foro Mundial por la Soberanía Alimentaria (2007) definió soberanía alimentaria como “el derecho de las personas a alimentos adecuados desde el punto de vista saludable y cultural, obtenidos a través de métodos sostenibles y ecológicos, y el derecho a definir sus propios sistemas alimentarios y agrícolas colectivos”. La perspectiva como derecho de la ciudadanía tiene una dimensión colectiva, puesto que la definición de los sistemas alimentarios y agrícolas implica una autodeterminación de los pueblos para ejercer el derecho a la alimentación desde sus propios medios ecológicos, sociales, culturales y económicos.

²⁹ Para algunas líneas de pensamiento, el ideal al que aspirar se guiaría por las siguientes componentes: la planificación comunitaria, la propiedad pública-comunitaria y la gestión cooperativa.

Otros dos conceptos completan el eje vertebrador de la propuesta. En primer lugar, estaría la agroecología como herramienta de implementación, como herramienta desde la que articular el proceso de transición. Por otro lado, se encuentran los agroecosistemas como escenario principal de desarrollo o espacio donde construir soberanía alimentaria.

En términos de régimen de producción comunitario, la soberanía alimentaria debe sustentarse prioritariamente, pero no exclusivamente, en proyectos de EST en los que las personas trabajadoras participen en las decisiones estratégicas. Hay que potenciar, además, los modelos en los que las mismas personas consumidoras se conviertan en sujetos participantes de estas decisiones y planifiquen de forma conjunta la producción a escala de explotación agraria. Además, es preciso ser receptivos con otros modelos como son las explotaciones familiares, siempre se garantice una serie de criterios sociales y la no-explotación del medio por encima de su tasa de regeneración en cuanto a los recursos renovables.

Respecto a la propiedad, se pueden diferenciar los siguientes cuatro ámbitos. Uno, respecto a la propiedad de los recursos genéticos, es preciso afianzar la idea de que la vida no puede estar sujeta a patentes. Dos, respecto a la propiedad de la tierra, hay que fomentar la propiedad colectiva-comunitaria y la recuperación de los bienes comunales. Tres, respecto a la propiedad cultural, el conocimiento desarrollado en el ámbito agrario es un elemento inmaterial al que debe tener acceso todo el mundo. Las iniciativas transformadoras deben orientarse hacia la recuperación y la aplicación de técnicas que democratizen el conocimiento en cuanto que promotora de la propiedad cultural. Y por último, respecto a otras propiedades materiales (maquinaria, infraestructuras de regadío, herramientas e infraestructuras de transformación, etc.), es necesario avanzar, a través de entidades de EST, en la cooperación y métodos para compartir (obradores, mataderos, conserveras, etc.).

Respecto a los sistemas de valores y la búsqueda del bien común es un enorme reto hacer frente al consumismo y la sociedad capitalista patriarcal. En este marco hay que tener en cuenta la relevancia para la soberanía alimentaria de los diversos tipos o modelos de cooperativas de consumo.

3.3. *Soberanía energética*

Respecto a la energía y la soberanía energética, la línea de transformación general debe basarse en la desfosilización y desnuclearización del mix energético, la reducción del consumo y la implantación de energías realmente renovables. De modo similar a la soberanía alimentaria, la soberanía energética puede definirse como el derecho de las personas, las comunidades y los pueblos a decidir sobre la generación, distribución y el uso de la energía, de forma que estas decisiones se ajusten a las circunstancias ecológicas, sociales, económicas y culturales de

estas comunidades y pueblos. Esta soberanía, por tanto, pasa por el hecho de generalizar la participación y control de la población sobre la generación y distribución de energía para autoabastecerse colectivamente y para satisfacer los objetivos y las necesidades comunitarias.

El sector del transporte depende de esta soberanía sectorial y la única tendencia posible y deseable ante la insostenibilidad actual es su reducción, lo que supondría una apuesta por la cercanía y la movilidad de bajas emisiones. Este es un enorme desafío pues la hipermovilidad es la base sobre la que se articula la economía capitalista actual, además de ser imprescindible en las grandes ciudades. Esas líneas de actuación afectarán de modo muy relevante a la industria de la automoción.

Las energías renovables son un buen instrumento para recuperar la soberanía energética. El hecho de encontrarse libremente favorece que potencialmente todo el mundo pueda tener acceso. Ahora bien, un cambio de fuentes no comporta implícitamente un cambio de modelo. El proceso de transición energética es una oportunidad para la aparición de nuevas formas de participación política y social, así como para redefinir las relaciones entre territorios. La organización social es imprescindible para conseguir transformar el modelo hacia su democratización. Se trata de garantizar el suministro de energía al conjunto de la población y modificar las estructuras de poder que rigen el modelo energético actual y, de este modo, facilitar la participación de las comunidades en los procesos de toma de decisiones. Más allá de recuperar la capacidad de decisión sobre todo aquello que se refiere a la energía, el camino hacia la soberanía energética es también un proceso de redefinición de estas estructuras de poder y de empoderamiento colectivo.

En términos de régimen de producción comunitario, la soberanía energética debe sustentarse prioritariamente en proyectos de EST en los que es necesaria la búsqueda de alternativas a la propiedad privada. En este sentido juegan un papel fundamental las cooperativas de consumo u otros modelos en los que las mismas personas consumidoras se conviertan en sujetos participantes las decisiones y la planificación de la producción. Es preciso impulsar una generación de energía siguiendo criterios de producción social y autogestión comunitaria.

El elemento central que determinaría el desarrollo de las instalaciones de generación y distribución de energía serían las necesidades y los objetivos de la comunidad. Hay que utilizar tecnologías y desplegar procesos que garanticen al conjunto de la población el acceso al uso de energía. Esto pasa por desmercantilizar la energía, es decir, hacer que el valor de uso subordine al valor de cambio. El suministro no puede estar condicionado por criterios económicos, sino que debe responder a necesidades sociales. En este sentido, es imprescindible recuperar el control público-comunitario de las redes de transporte y distribución energéticas.

El objetivo, desde el punto de vista del consumo, debe ser eliminar aquellos procesos que no respondan a necesidades de las comunidades —dentro de éstas estarían incluidas también las necesidades individuales—. En aquellos casos en los que sí se respondan a necesidades colectivas es necesario intentar sustituir los procesos ineficientes por otros más eficientes.

La financiación de la transición energética es una de las limitaciones importantes a superar. Habría que avanzar hacia una financiación suficiente, disponible, justa y ética. Las estructuras comunitarias de financiación o la financiación pública deberían ser la alternativa que garantizara la no discriminación por motivos económicos en el derecho al uso de energía ni en la participación.

3.4. Soberanía industrial-tecnológica

Respecto al sector o actividad industrial, se entiende que es preciso relacionarla con el sector tecnológico y la soberanía tecnológica. La transformación del modelo productivo debe favorecer un diseño tecnológico que garantice la resistencia y durabilidad de los instrumentos y herramientas, y que además se base en el uso de materiales y energía sostenibles, abundantes en el territorio y reciclables.

El sector industrial debe transformarse en la línea de hacer prevalecer la demanda esencial de la población (valor de uso o producción para las personas) por encima de las producciones que maximizan los beneficios a costa de lo social y lo medioambiental (valor de cambio o producción para la ganancia). El sector manufacturero deberá tender a la reterritorialización, por lo que deberá reducir las importaciones. Todo lo anterior conlleva una nueva serie de ramas estratégicas, entre las que destaca la agroalimentaria o la sociosanitaria. Los cambios en el sector industrial están claramente relacionados tanto con la soberanía alimentaria como con la soberanía tecnológica.

En relación con el sector de las tecnologías de la comunicación y la información (TIC), en un contexto de reducción de las importaciones, las TIC's serían un sector que disminuiría. En concreto, se debería desincentivar el uso de aparatos en clave individual, por sus impactos socialmente nocivos y su enorme huella ambiental, y avanzar en la construcción de redes locales y usos colectivos. Un eje clave es la reparación y el mantenimiento de los aparatos ya existentes, lo que pasaría en gran medida por el desarrollo de software menos pesado lo que, a su vez, estaría en armonía con una apuesta por los formatos libres y abiertos. Un segundo elemento sería el avance de los comunes digitales, partiendo de la base de que es un campo bastante implantado ya (código abierto, software libre, redes p2p).

Por soberanía tecnológica se va a entender, siguiendo la definición usada por Vía Campesina para la soberanía alimentaria, como derecho que tienen los pueblos, las comunidades y los países a definir sus propios sistemas operativos, software, hardware, redes e infraestructuras, utilizando métodos ecológica, so-

cial, económica y culturalmente apropiados según sus propias características. Incluye el derecho tanto a disponer como de producir tecnología, para que todas las personas puedan disponer de una tecnología segura, vivible y culturalmente adecuada, incluyendo el derecho a tener recursos tecnológicos que les permitan mantenerse a sí mismas y a su sociedad de manera sostenible. La soberanía tecnológica significa que los pueblos y las comunidades tienen un papel dominante en el control de la tecnología y de la producción de las mismas por encima de los intereses comerciales (Julio, Gorka, 2018).

Los procesos de soberanía tecnológica tienen una apuesta clara y radical en favor de la propiedad colectiva y de la reproducción social bajo control democrático. En la actualidad están comenzando debates relacionados directamente con la producción. Cuando se lleva esta idea o paradigma a una actividad económica surge la cuestión de cómo y qué es preciso hacer para reproducir el modelo. Para esto y con la idea de difundir un modelo económico más justo, se empieza también a trabajar en las nuevas licencias de producción entre iguales (Peer Production License). Estas licencias intentan asegurar que el uso de las mismas y los beneficios de la producción reviertan en las unidades productivas o cooperativas en las que no exista la explotación, en los proyectos, estructuras o asociaciones sin ánimo de lucro donde solo haya personas productoras autoorganizadas.

El proceso para transitar hacia la soberanía tecnológica es un camino sin fin, un trabajo multidimensional (dimensión individual, comunitaria y colectiva). Además, se tiene que dar conjuntamente con otros procesos de soberanía pues no es posible avanzar en este sentido sin reparar en otros factores, o sin la adhesión a los procesos en favor de cotas más altas de soberanía que ya están en marcha.

4. LA ECONOMÍA SOCIAL CON VOCACIÓN TRANSFORMADORA: LA BASE MICROECONÓMICA PARA TRANSFORMAR EL CÓMO PRODUCIR

1. INTRODUCCIÓN

Una vez tratado el qué producir, la transformación del cómo producir requiere propuestas de fórmulas alternativas de organización, gestión y apropiación de lo producido. La propuesta defendida en este estudio tiene elemento básico la economía social transformadora (EST). La guía o premisa esencial es la apuesta por el cambio en el agente económico protagonista de la actividad socioeconómica en un sentido claro: el capital debe ser sustituido por el trabajo como agente económico hegemónico de la actividad económica, en general, y de la empresarial, en particular.

Las economías sociales se enmarcan en el debate sobre la necesaria democratización de la economía, por un lado, y frente a la economía de la privación, apropiación y explotación, por otro, dando prioridad a las necesidades de las personas por encima del lucro. El conglomerado de experiencias que componen la economía social hace que esté compuesta por una heterogeneidad de proyectos, distintas formas de organización y diversas prácticas que pueden no compartir y perseguir los mismos objetivos. Esta situación hace que sea preciso hablar en plural y que aparezca la denominación de “economía social o cooperativismo capitalista”. Aunque abundan las entidades y prácticas denominadas economías sociales que actúan de forma diferente a las empresas mercantiles privadas y no tienen por objetivo (al menos único) la maximización de las ganancias, no son pocas las que reproducen las características propias de la empresa convencional. Algunas de las mismas tienen por objetivo complementar la economía capitalista o paliar algunos de los problemas que esta genera; otras, por el contrario, buscan transformar, sustituir o desconectarse de la economía capitalista.

Aunque la realidad sea muy diversa, es de interés dividir las diversas propuestas en dos grandes grupos, a saber: la economía social complementaria o paliativa y la economía social transformadora (EST). El primer tipo de economía es actualmente la mayoritaria en los países centrales y ahonda en la adaptación subordinada o marginal a una economía capitalista crecientemente financiari-

zada y consumista. Una definición apropiada para este tipo de economía social la ofrece el Centro Internacional de Investigación e Información sobre la economía pública, social y cooperativa (CIRIEC): “conjunto de empresas privadas organizadas formalmente, con autonomía de decisión y libertad de adhesión, creadas para satisfacer las necesidades de sus socios a través del mercado”. Acceso al mercado y acceso al voto se configuran como referentes de esa visión paliativa y adaptativa a la economía hegemónica.

Por su parte, las entidades de economía social con vocación transformadora se distinguen del resto de entidades englobadas dentro de las economías sociales en que, además de priorizar la satisfacción de las necesidades de las personas por encima del lucro, buscan la transformación de la economía y sociedad vigente. Es decir, pretende avanzar en una economía social que sirva como alternativa, y no como legitimadora, de la economía capitalista.

2. LAS ECONOMÍAS SOCIALES

2.1. La economía social: aspectos básicos

Para muchos autores, el concepto de economía social tiene su origen en Inglaterra, en la década de 1840 y, desde entonces, ha sido un término relevante en el discurso del movimiento obrero. Otras perspectivas ponen el acento en la década de 1970, período temporal en el que arraigó en Francia y, desde allí, se difundió por los países mediterráneos. La economía social ha aparecido vinculada históricamente a las asociaciones populares y las cooperativas, así como a las propuestas e iniciativas llevadas adelante por colectivos, organizaciones, movimientos sociales, corrientes académicas, que nacen como intentos de resistencia y respuesta a las desigualdades e injusticias generadas por la economía capitalista. En una primera aproximación, vamos a entender por economías sociales al conjunto de iniciativas socioeconómicas, formales o informales, individuales o colectivas, que priorizan la satisfacción de las necesidades de las personas por encima del lucro.

Una definición que sirve de referencia para muchos autores es la que aparece en el estudio de 2012 de Monzón y Chaves encargado por el propio Consejo Económico y Social Europeo (CESE), y es la siguiente: “Conjunto de empresas privadas organizadas formalmente, con autonomía de decisión y libertad de adhesión, creadas para satisfacer las necesidades de sus socios a través del mercado, produciendo bienes y servicios, asegurando o financiando, y en las que la eventual distribución entre los socios de beneficios o excedentes así como la toma de decisiones no están ligadas directamente con el capital o cotizaciones aportados por cada socio, correspondiendo un voto a cada uno de ellos, o se llevan a cabo en todo caso mediante procesos democráticos y participativos de toma de decisiones. La Economía Social también agrupa a aquellas organizaciones privadas organiza-

das formalmente con autonomía de decisión y libertad de adhesión que producen servicios no de mercado a favor de las familias, cuyos excedentes, si los hubiera, no pueden apropiarse los agentes económicos que los crean, los controlan o los financian” (Monzón y Chaves, 2012:23).

Por su parte, la concepción de la economía social de Quebec se asocia a la diferenciación entre una “nueva” y una “vieja” economía social. Desde esta perspectiva, se adopta la denominación de economía social y solidaria como concepto orientado a la búsqueda de un nuevo modelo de desarrollo, “distinto tanto del neoliberalismo como del estatismo” (Vaillancourt, 2009).

A la hora de clasificar los conjuntos de entidades que componen la economía social se pueden clasificar del siguiente modo:

- a) Las **cooperativas** (de muy diversos tipos, desde las de trabajo asociado hasta las de consumo).
- b) El **tercer sector**, que incluye a las asociaciones, las fundaciones y las cooperativas de iniciativa social.
- c) Las **mutualidades** de previsión social.
- d) La **economía de inserción sociolaboral**, que comprende a las empresas de inserción, fundaciones o centros especiales de empleo, cuyo objetivo principal es la inserción socio laboral de colectivos en riesgo de exclusión.

Las formas jurídicas anteriores garantizan que el lucro es limitado (en el caso de las cooperativas) o que directamente no existe (el caso del tercer sector y las mutualidades). Mientras las economías cooperativas tienen como elemento esencial la gestión democrática interna, las entidades del tercer sector ponen el énfasis en el impacto social positivo de su actividad.

*2.2. Otras denominaciones y conceptos:
economía solidaria, economía social y solidaria,
economías comunitarias y economías populares*

Para algunos sectores, en especial desde América latina, se utiliza la denominación “economía solidaria”. Este término hace referencia a un conjunto heterogéneo de enfoques teóricos, realidades socio-económicas y prácticas empresariales que, desde el último cuarto del siglo XX, vienen desarrollando un creciente sentido de pertenencia a una forma diferente de entender el papel de la economía y los procesos económicos en las sociedades contemporáneas. La economía solidaria reúne conceptos e ideas relacionados con un conjunto heterogéneo de prácticas que se manifiestan en todas las esferas del proceso económico: producción, distribución, financiación y consumo.

Estas prácticas operan regidas a grandes rasgos por los siguientes principios: uno, participación democrática en las decisiones; dos, autonomía de la gestión; y tres, la primacía del ser humano sobre el capital. Los objetivos prioritarios, por su parte, son, por un lado, garantizar la seguridad de los medios de vida de las personas, y, por otro lado, democratizar la economía y los procesos económicos. Para uno de sus principales autores, José Luis Coraggio, la economía solidaria pretende impulsar “[...el] autoconsumo, desarrollar (complejizar) a partir de la economía popular y pública las prácticas cooperativas, comunitarias y solidarias, luchar por la redistribución progresiva de recursos productivos y bienes públicos, impulsar formas democráticas de gestión de los colectivos de producción y de lo público, ganar autonomía respecto a la dirección del capital”.

Existen al menos dos grandes aproximaciones a la economía solidaria, una política y otra universitaria. Gran parte de los autores universitarios organizan su argumentario partiendo de una crítica explícita al concepto de economía social y su devenir, en tanto que realidad socio-empresarial. Destaca entre ellos la aportación del autor francés Jean-Louis Laville, quien critica que la economía social sufre procesos de isomorfismo o banalización debido al hecho de que no reflexiona sobre la economía en su conjunto, ni sobre sus procesos de institucionalización en los mercados. En su opinión, el principal objetivo de las entidades de economía social se centra hoy en día en ser eficientes en el mercado, dejando los objetivos de carácter social en un nivel subordinado. A partir de estas críticas, el autor propone la economía solidaria como referente de renovación de la economía social. Por su parte, la corriente política, dominante principalmente en autores de América latina y Quebec, se aproxima en gran parte a la noción francesa de economía social y, desde esa proximidad, apuesta por un concepto de economía social y solidaria que aglutine a un conjunto de experiencias y movimientos surgidos en diferentes países de la región, y “(...) que están inspirados en valores solidarios y articulados en torno al trabajo asociativo” (Guerra, 2011).

Por “economía social y solidaria” se entiende al conjunto de prácticas económicas que priorizan la satisfacción de las necesidades de las personas (de sus miembros y/o de la sociedad) por encima del lucro. Además, son experiencias basadas en la gestión democrática de los proyectos. Forman parte de la misma, además de las propias de la economía social, cualquier tipo de empresa o entidad formalizada, prácticas de la administración pública, economías informales o las prácticas individuales de consumo o ahorro responsables.

Dentro de la economía social y solidaria se incluyen, además de la economía social, las denominadas economías comunitarias. Esto es, todas las articulaciones colectivas que buscan satisfacer necesidades y donde, generalmente, el peso del trabajo no asalariado es primordial, y la clave no es tanto el pago como la pertenencia y participación en una comunidad o grupo. Las economías comunitarias ofrecen bienes y/o servicios subordinando totalmente el poder adquisitivo o

dinero de las personas a la pertenencia y la aceptación de la comunidad. Los principales agentes que conforman las economías comunitarias son los siguientes: grupos de consumo agroecológico, huertos comunitarios, espacios de gestión comunitaria, redes y mercados de intercambio, monedas comunitarias, bancos del tiempo, experiencias de vivienda colectiva, grupos de crianza compartida, etc. En definitiva, es un conjunto de prácticas económicas que se identifican por las siguientes características: a) formas colectivas de resolución de necesidades, a partir del trabajo conjunto de un grupo de personas; b) la importancia del trabajo remunerado es mínima (o inexistente) en comparación con el trabajo voluntario; c) prestan un servicio en función de la pertenencia y la aceptación del grupo o comunidad, independientemente del poder adquisitivo o dinero de los usuarios; y d) buscan reducir los impactos sociales y ambientales negativos.

En relación con las economías comunitarias se encuentra la denominada “economía popular”. Con este término se hace alusión a una gama amplia y dinámica de intercambios y cooperaciones que posibilitan la subsistencia de una parte muy importante de la población mundial (sobre todo en las periferias). En esta economía se incluyen las prácticas de valor de uso y trabajos de cuidados que se realizan en las familias y comunidades al margen del mercado, el valor de cambio y la acumulación.

2.3. Economías sociales y sostenibilidad ambiental

Dentro de las economías sociales se suelen citar prácticas, fenómenos y movimientos relacionados con la sostenibilidad ambiental como el “decrecimiento”, el “consumo responsable” o la “economía circular”.

El decrecimiento plantea una crítica al modelo de crecimiento económico capitalista. Se trata de un marco de pensamiento y de acción desde los que poner en práctica una sociedad que no se base en el crecimiento económico para prosperar. El claro ataque a la Economía capitalista lo convierte en movimiento claramente transformador.

Relacionado con el anterior, se encuentra el “consumo responsable”. Es un fenómeno que apela a las decisiones de las personas, y a la sociedad en general, en la forma en la que se adoptan los hábitos de consumo y los estilos. Se trata de transformar estas cuestiones para ayudar tanto a mejorar la salud y la calidad de vida de las personas, como a lograr un modelo socioeconómico más sostenible y justo.

Por último, la “economía circular” es un concepto que ha aparecido recientemente en la agenda pública de grandes instituciones, como la Unión Europea o las Naciones Unidas. La propuesta pone especial énfasis en pasar concebir el sistema económico como un sistema lineal –basado en ciclos de extracción, fabricación, utilización y eliminación– a otro con una concepción circular, en la

que los residuos se convierten en recursos y se cierran los ciclos de vida de los productos. No existen elementos de transformación real, sino más bien todo lo contrario, y abundan los elementos paliativos respecto a los problemas medioambientales generados por la economía capitalista.

3. LA ECONOMÍA SOCIAL TRANSFORMADORA: UNA APROXIMACIÓN

3.1. *Introducción*

Las entidades de economía social transformadora (EST) se distinguen del resto de entidades englobadas dentro de las economías sociales en que, además de priorizar la satisfacción de las necesidades de las personas por encima del lucro, buscan la transformación de la economía y sociedad vigente. En este sentido pretende avanzar hacia, tomando palabras de Marx, una “economía del trabajo emancipado”, o siguiendo a Michael Lebowitz, una economía basada en “la relación de productores asociados”³⁰. David Harvey indica al respecto que “la oposición de clase entre capital y trabajo se disuelve por medio de productores asociados que deciden libremente qué, cómo y cuándo producirán en colaboración con otras asociaciones y con el objetivo de la satisfacción de las necesidades sociales comunes” (Harvey, D., 2014). En conjunto, la economía social transformadora debe convertirse en una herramienta para alcanzar una sociedad alternativa poscapitalista. Siguiendo a Jordi García Jané, este poscapitalismo se entiende como anticapitalismo pues “no confía en que el capitalismo sea capaz de satisfacer las necesidades básicas de todas las personas y, al mismo tiempo, preservar las condiciones biofísicas de supervivencia de la especie humana sobre la Tierra; por eso mismo quiere sustituirlo por otro modo de producción más justo, democrático y sostenible”. Además, la adopción de este poscapitalismo implica “la convicción de que resulta factible una economía no capitalista, que garantice un nivel aceptable de bienestar para todos los seres humanos presentes y para las generaciones futuras”.

La economía social transformadora la conforman las entidades o prácticas que aspiran a originar otro proceso económico, otras formas de (re)producir, intercambiar, financiar y consumir. Mientras en la producción se debe avanzar

³⁰ Michael Lebowitz respecto “al problema de los trabajadores y la gestión” indica que “hay mucho que aprender de los esfuerzos hechos por construir el socialismo en el siglo XX”. En este sentido sugiere tres ideas: “Una, cuando los trabajadores no dirigen, otro lo hace; dos, cuando los trabajadores no desarrollan sus aptitudes mediante la praxis, otro lo hace; y tres, por mucho que creamos haber expulsado al capitalismo, cuando la producción no se basa en una relación de productores asociados, tarde o temprano éste retorna”.

hacia una economía del “trabajo emancipado”, desde el punto de vista del consumo se trata de cambiar el actual modo de proceder según el cual se incentiva el consumismo con el objetivo de producir para generar beneficios. En este caso, la producción se pondría de nuevo al servicio de un consumo consciente y/o responsable. Además, las finanzas y la intermediación financiera deben convertirse en actividades al servicio de la vida, actuando como una herramienta para promover y propiciar proyectos que sirvan para producir bienes y servicios que sirva para solucionar los problemas materiales de la gente. De este modo, las finanzas se convierten en meras herramientas o medios para un fin mayor, y dejan de ser una actividad que tiene como objetivo único la acumulación de beneficios a través de la mera especulación.

En Europa, la EST tiene al cooperativismo como principal forma organizativa. Ahora bien, eso no significa que se excluyan otras, abarcando iniciativas legales y alegales, e incluso emprendimientos individuales. Del mismo modo, también se es consciente de la existencia en el cooperativismo de amplios sectores que no se identifican ni promueven esas prácticas transformadoras. Por tanto, esta apuesta por la figura cooperativa se debe entender como una apuesta por prácticas transformadoras y no como sacralización de la figura jurídica per se.

Para ir acotando lo que puede definirse como economía social transformadora son útiles acudir a una serie de principios sobre los que se asientan las entidades de la misma. Para ello es de interés tener en cuenta lo propuestos en un documento elaborado en Catalunya³¹: la búsqueda del bien común y la creación y distribución equitativa de la riqueza; la primacía del trabajo sobre el capital y los intereses colectivos sobre los individuales; la democracia económica y la voluntad de transformación social; el fomento de la calidad y la sostenibilidad de la vida y del medio ambiente; la equidad de género y el reparto de las tareas de cuidado; el respeto a la identidad cultural propia y el fomento de la interculturalidad; el arraigo territorial y la economía de proximidad; la creación de mercado social a partir de la intercooperación entre: la producción cooperativa, el ahorro y las finanzas éticas, la distribución y comercialización justa y el consumo responsable; las prácticas de la autogestión, el trabajo colaborativo, la ayuda mutua, la solidaridad, la donación, la reciprocidad.

En definitiva, y tras todo lo dicho, se entendería que la economía social transformadora engloba al conjunto de iniciativas económicas alternativas que investigan y trabajan en nuevas formas de vivir y satisfacer las necesidades económicas de modo distinto al que ofrece la lógica capitalista.

³¹ Borrador de Ley de Economía Social y Solidaria de Cataluña.

3.2. *El aporte de la cooperación como factor productivo:
unión, cumplir y reparto*

Cualquier empresa o entidad económica de producción de bienes y/o servicios se organiza y estructura principalmente en base a los siguientes factores: fuerza de trabajo, financiación, tecnología, medios materiales y gestión. A su vez, existen dos grandes modos de integrar estos factores en la organización: uno, de forma subordinada (contratándolos); dos, haciéndolos partícipes del proyecto. En el primer caso los sujetos que aportan los factores aceptan los objetivos por interés; en el segundo, los sujetos, además de aceptarlos, los comparten.

Cada factor puede participar como organizador o como organizado. El factor organizador es el que determina el tipo de empresa y la organiza de acuerdo a unos objetivos. Las empresas capitalistas, organizadas bajo la hegemonía principal del factor financiero, tendrán un objetivo diferente al de las entidades de la economía social organizadas por el factor trabajo. La categoría organizadora va impregnando con su forma específica la organización y al resto de factores que la integran.

Por tanto, las entidades de economía social organizadas por el factor trabajo tienen una serie de características diferentes a las empresas capitalistas convencionales. En la gestión, mediante la participación de las personas trabajadoras de la entidad; en los medios materiales de producción, mediante la propiedad colectiva u otras modalidades cooperativas de propiedad; en el trabajo, en la medida que se realiza en cooperación y bajo el sentimiento de formar parte del colectivo de trabajo; en la tecnología, el saber-hacer, la creatividad y la capacidad de innovación es compartida y pertenece al grupo; en la financiación, mediante la acumulación a través del trabajo colectivo o a partir de lograr financiación externa, debido a la credibilidad del colectivo.

Luis Razeto analizó cómo la solidaridad o cooperación contribuye a aumentar o mejorar el desempeño de las entidades de economía social. Existe un componente o dimensión económica de la solidaridad (no sólo ética) que la convierte en un factor productivo (Razeto la denominó “factor C”). Según este autor, “desde el momento que la economía popular y solidaria existe, logrando operar con aquellos factores de menor productividad y en aquella situación de marginalidad respecto a los mercados, ella estaría demostrando poseer, en cuanto modo especial de organización económica, una especial eficiencia para funcionar incluso con recursos precarios y allí donde otras formas económicas no resultan viables.” (Razeto, 2001: 324).

A lo largo del proceso de cooperación o colectivización de las tareas por desarrollar en una organización económica de EST, los factores van adquiriendo la forma de “factor C”. La autogestión y la cooperación en la actividad productiva provocan efectos positivos, siempre más visibles cuanto mayor sea el gra-

do de colectivización o autogestión. Los principales efectos beneficiosos son los siguientes: a) inhibe la división social del trabajo y la adopción de prácticas no igualitarias; b) eleva el grado de compromiso, cohesión y confianza entre las personas asociadas; c) y predispone a una mayor optimización del proceso productivo³².

En estas experiencias, el colectivo de personas asociadas es la que, además de realizar la actividad laboral diaria, toma las decisiones, comparte el conocimiento, gestiona, se apropia de los medios materiales de producción y aporta el capital financiero. Son estas personas trabajadoras las que, desde “la unión” y la autogestión, logran alcanzar los objetivos propuestos. Todas ellas participarán, además, de los resultados, en proporción al aporte realizado. Para lograr la necesaria unión deber realizarse un correcto “reparto”. La generación del sentido de pertenencia, la credibilidad mutua y la propiedad colectiva de los medios de producción son elementos que ayudan a mejorar el trabajo. Además, el uso compartido de información y conocimiento mejora las capacidades tecnológicas e impulsa la innovación. La “unión” y el “reparto” acaban por impulsar un correcto “cumplir” (la mejora de competencias, que no de competitividades) por parte de todas las personas componentes del colectivo.

Estas mejoras productivas, provocadas por la solidaridad, indican que la economía social con vocación transformadora tiene capacidad de generar una racionalidad económica distinta. Y, además, promueven un cierto “margen de maniobra o autonomía” respecto a la “dictadura del mercado capitalista”. Así, las capacidades y el buen hacer, generado por la solidaridad, pueden aproximar a estas entidades a alcanzar objetivos como la internalización de los trabajos reproductivos o tener como referencia el valor de uso, por delante o subordinando el valor de cambio.

En definitiva, el “factor C” propuesto por Razeto indica la complementariedad que existe entre el principio de cooperación (la “unión”) y la capacidad de ser “competente” (el “cumplir”), siempre y cuando la acumulación sea sustituida por “el reparto”. El factor trabajo puede ser llevado a su pleno rendimiento en la medida en que la comunidad misma de trabajo funcione como determinante de la racionalidad económica. Los principios de autonomía y solidaridad que surgen del trabajo asociado autogestionado se convierten, así, en la “ventaja competitiva” (en términos netamente capitalistas) para alcanzar el objetivo de la sostenibilidad y la reproducción de la vida (objetivo completamente anticapitalista o poscapitalista).

³² Sin embargo, y al mismo tiempo, no son pocas las entidades en las que surgen debilidades vinculadas a las competencias técnico-profesionales, en especial vinculadas a la capacidad de gestión.

3.3. Otro modo de entender el trabajo, la propiedad y el valor

La economía capitalista se ha basado en un modo de entender conceptos clave como el trabajo, la propiedad o el valor. En este sentido, la economía social transformadora deberá avanzar hacia otros modos de entender los mismos conceptos. Así, el trabajo autogestionado o colectivo por cuenta propia, la propiedad colectiva-comunitaria y el valor de uso son referencias en la búsqueda de una economía social transformadora y que sea un instrumento para la soberanía y el desarrollo local transformador. Es decir, una economía que dote de capacidad de tomar decisiones a las personas y las comunidades frente al capital.

El trabajo autogestionado

El trabajo dependiente por cuenta ajena es uno de los pilares del sistema capitalista. La economía social transformadora debe guiarse, por el contrario, por relaciones laborales donde aumente la autonomía y la capacidad de las personas para tomar decisiones en su ámbito laboral y (re)productivo. De este modo, no estaremos hablando de otra cosa sino de la soberanía del trabajo (frente a la del capital).

El elemento transformador se encuentra en pasar del trabajo dependiente al trabajo autogestionado, así como en dar pasos para la consideración plena de las diferentes formas de trabajo no remunerado monetariamente si el objetivo es el sostén de la vida. Se trata de sustituir la fuerza de trabajo o la consideración de recurso humano contratado/comprado por una persona empleadora o empresaria, por el impulso y fomento de las personas productoras libres asociadas, sin diferenciar entre producción y reproducción, para así poder considerar al trabajo reproductivo como igual de “productivo” que cualquiera de los tipos remunerados monetariamente.

Los mercados para el trabajo, la tierra y el dinero son esenciales para el funcionamiento del capitalismo. Ahora bien, ni el trabajo, ni la tierra, ni el dinero son mercancías. Ninguno de estos tres elementos ha sido producido para la venta, por lo que es totalmente ficticio considerarlos mercancías. El trabajo es la actividad económica que acompaña a la propia vida, la cual, por su parte, no ha sido producida en función de la venta, y esta actividad tampoco puede ser desgajada del resto de la vida, ni puede ser almacenada o puesta en circulación. Sin embargo, para la economía capitalista fue trascendental la mercantilización, monetización y privatización de la fuerza de trabajo, la consideración del trabajo como una mera mercancía.

La explotación de las mujeres tuvo una función central en el proceso de acumulación capitalista, en la medida en que han sido las productoras y reproductoras de la fuerza de trabajo, la mercancía capitalista más importante. El trabajo no-pagado monetariamente de las mujeres en el hogar fue el pilar sobre el cual se construyó la explotación de los trabajadores dependientes por cuenta ajena (“la

esclavitud del salario”), así como también ha sido el secreto de su productividad (Federici, 2004).

El trabajo social, es decir, el trabajo realizado para otras personas, se convirtió en trabajo social alienado, esto es, trabajo dedicado únicamente a la producción y reproducción del capital. Las personas con un trabajo dependiente por cuenta ajena quedan en una situación en la que no pueden hacer otra cosa que reproducir mediante su trabajo las condiciones de su propia dominación. Frente a esto, la autogestión laboral se pretende desalienar el trabajo y que las personas puedan determinar su propio proceso de trabajo.

Dentro las economías sociales, existen tanto entidades con personas contratadas como otras en los que ninguna lo es. Existen multitud de cooperativas, asociaciones, empresas de inserción, etc. encuadradas dentro de la economía social en las que existe el trabajo dependiente por cuenta ajena. En este sentido, un indicador del alejamiento de la economía capitalista es la no presencia de personas contratadas: cuando estas unidades productivas no establecen una división especializada de funciones entre el empresario y el trabajador. Por tanto, una entidad se aproximará en mayor medida a la EST cuanto más residual sea la presencia de trabajo dependiente por cuenta ajena y las personas que realizan su actividad en la misma se conviertan en personas trabajadoras autogestionarias.

La propiedad colectiva de los medios de producción y vida

La búsqueda de otro trabajo no dependiente está completamente relacionada con la eliminación de la propiedad privada de los medios de producción. La privatización de la tierra y los medios de producción fueron y continúan siendo elementos esenciales para la acumulación capitalista. La esencia misma del capital alberga una economía basada en la desposesión. La desposesión directa del valor producido por el trabajo social en el lugar de producción no es más que un eslabón (aunque primordial) de la cadena de desposesión que nutre y sostiene la apropiación y acumulación de grandes porciones de la riqueza común por “personas jurídicas” privadas. Por tanto, la transformación social requiere optar por alguna forma concreta de gestión y propiedad de los medios de producción distinta a la propiedad privada.

Lo más importante de un sistema de producción alternativo es que permita a las personas controlar sus vidas, y esto es imposible con un sistema de propiedad privada. Por tanto, una unidad económica de producción de bienes y servicios transformadora debe basarse en la propiedad colectiva-comunitaria de los medios de producción y los bienes producidos.

Estas personas que forman la entidad o comunidad de producción ostentan tanto la propiedad de los medios de producción de la organización como la capacidad de decisión total de la misma. Por tanto, además de repartir la propiedad,

el reparto se ampliará a la toma de decisiones (y excedentes, responsabilidades, etc.). Para alcanzar la autogestión y la democracia económica, además de la máxima “una persona, un voto”, es necesario asegurar que todas las personas de la comunidad tendrán acceso directo y completo a la información necesaria para la autogestión, y a su uso, teniendo como base los principios de la transparencia.

En definitiva, la economía social transformadora debe propiciar un nuevo sistema productivo comunitario que busque alternativas a la propiedad privada, base esencial del capitalismo como sistema de explotación de unas personas por otras. Es preciso pasar del cercamiento de los bienes comunes, de la exclusión del uso de los recursos colectivos, a mecanismos de usos compartidos.

El valor de uso

Las propuestas de la economía social transformadora deben tener como una de sus guías esenciales desmercantilizar la vida. Ni las personas ni la naturaleza son comprables, apropiables, mercantilizables. Cuando se producen estos procesos se está yendo en contra precisamente de los procesos capitalistas que han convertido la Vida en cosas. Transformar hoy día puede que sea que esas cosas vuelvan a ser consideradas vidas.

Con el neoliberalismo, a partir de la década de 1970, el Estado se inhibe progresivamente de las obligaciones de provisión pública en áreas tan diversas como la vivienda, la sanidad, la educación, el transporte o los servicios públicos, con el fin de abrirlos a la acumulación privada de capital y a la primacía del valor de cambio. La crisis de 2008 agudizó esta situación, y la las consideraciones del valor de cambio predominan cada vez más ámbitos de la vida social sobre los aspectos del valor de uso. La historia que oímos repetida en todas partes es que la forma más barata, mejor y más eficiente de producir y distribuir los valores de uso es desencadenando los instintos animales del empresario ansioso de beneficio, que le instan a participar en el sistema de mercado. Por esta razón, muchos tipos de valores de uso que hasta ahora eran distribuidos por el Estado han sido privatizados y mercantizados. Cobra así relevancia la opción política entre un sistema mercantilizado que sirve bastante bien a los ricos y un sistema que se concentra en la producción y el abastecimiento democrático de valores de uso para todas las personas sin mediaciones del mercado.

Mientras estas opciones se debaten a nivel macro, al nivel micro de las unidades económicas de producción es necesario hacer todo lo posible para que el valor de cambio (valoración estrictamente monetaria) se subordine al valor de uso (valoración amplia de satisfacción de necesidades de las personas); que las necesidades de las personas subordinen a la demanda solvente, y de este modo el mercado capitalista deje de ser el único o principal indicador de qué, cómo y cuánto se produce. De este modo, la producción de la economía social transfor-

madora no se orientará al beneficio privado y al mero intercambio en el mercado sino a satisfacer las necesidades materiales básicas de la población y, en la medida que sea posible, sus deseos.

Es decir, la EST se enfrenta al reto de producir bienes y servicios en función de, hasta donde sea posible, el valor de uso. El capitalismo atiende al valor de cambio y desprecia el valor de uso. El valor de uso es la aptitud que posee un bien o servicio para satisfacer una necesidad. En este sentido, la EST debe tener en cuenta que el valor de los bienes y servicios ha de estar supeditado por completo al precio que se está dispuesto a pagar y de los beneficios monetarios que se pueden obtener, sino que ha de tener en cuenta la capacidad o aptitud que tiene el bien o servicio para satisfacer una necesidad. Por tanto, desde la EST la producción no debe orientarse al beneficio privado sino fundamentalmente a satisfacer las necesidades materiales básicas de la población. Del valor de cambio (asignada por el mercado) es preciso pasar al valor de uso, avanzar en una asignación de los recursos al margen del mercado, el valor de cambio y la demanda solvente.

Hay que ir mucho más allá del precio o valor de cambio como indicador único a seguir. La EST debe avanzar en una valoración alternativa de los bienes y servicios más enfocada hacia el valor de uso, hacia la subordinación de los intereses del capital a la satisfacción de las necesidades de las personas. Para Luis Razeto, se trata de “ir dando forma y contenido al valor; ir definiendo objetivos específicos, ir estructurando modelos de relación al interior de las empresas, y hacia fuera cuando los productos se transfieren hacia otros, marcado todo por la solidaridad, en este caso. Así como en la economía capitalista, todo queda marcado por el dinero, por el valor de cambio de los productos” (Razeto, 1994: 164).

Se trata posiblemente del eje o elemento más difícil de alcanzar por las actuales entidades o unidades productivas pues el contexto en el que se mueven no les permite tener un grado de autonomía o soberanía demasiado amplio. Este grado de autonomía, soberanía o margen de maniobra dependerá, en muchos casos, del nivel de competencia (que no competitividad) con la que la entidad produce sus bienes y/o servicios, así como el grado de intercooperación o desarrollo de los mercados sociales.

3.4. Objetivos y criterios de un proyecto de EST: una propuesta

Los objetivos a perseguir por un proyecto de economía social desde la perspectiva de la EST pueden establecerse a partir de los siguientes³³: soberanía del trabajo; iniciativa colectiva; territorio y transformación; vida sostenible; y sostenibili-

³³ Fuente: “ESE iparrorratza. Ekintzailtza sozial kooperatiborako adierazle sistema baten proposamena”. KOOPFABRIKAKO IKERKETA TALDEA: Amaia Alvear, Mirene Begiristain, Enekoitz Etxezarreta, Jon Morandeira. 2019ko uztaila.

dad económica. Para cada objetivo es posible establece unos criterios (y partir de todo lo anterior un sistema de indicadores³⁴). Los primeros indican lo que se debe desarrollar para alcanzar los objetivos, es decir, son los resultados que genera un proyecto de economía social cuando se cumplen los objetivos. Por lo segundos se entiende una variable que sirve para medir y evaluar el cumplimiento del criterio.

Objetivos y criterios de un proyecto de EST.

Objetivos		Criterios
Soberanía del trabajo		Concepto de trabajo Trabajo colectivo Trabajo autogestionado/autoformado Participación integral
Iniciativa colectiva		Transparencia Reparto justo Igualdad
Territorio y transformación		Naturaleza política del proyecto Intercooperación y naturaleza distribuida Socialización y ciudadanía Cultura local Necesidades sociales y emprendimiento
Vida sostenible	Equilibrio ecológico	Creación sostenible Gestión de residuos Consumo energético Actitud ecológica
	Poner la vida en el centro	Igualdad en el trabajo y en las decisiones Reparto de roles y trabajo Gestión de tiempo Estructuras democráticas e inclusivas Gestión de emociones y conflictos Actitud feminista Habitabilidad
Sostenibilidad económica		Estabilidad económica Resiliencia y diversificación del proyecto Gestión ética de la financiación Innovación interna Espacio desmercantilizado Relaciones equitativas

Fuente: Alvear, Amaia, Mirene Begiristain, Enekoitz Etxezarreta, Jon Morandeira. 2019.

³⁴ Anexo 2.

Soberanía del trabajo

Se define por soberanía del trabajo a garantizar el derecho de todas las personas a un trabajo digno basado en el trabajo en común y en valores transformadores, a través de fórmulas de propiedad colectiva de los recursos productivos y de relaciones productivas no capitalistas. Estas relaciones productivas deben basarse en procesos democráticos de decisión y en sistemas de distribución justos, y compatibilizarlas con la sostenibilidad actual y futura del entorno y de la vida.

Los criterios o resultados que genera un proyecto de economía social cuando se cumplen con el objetivo de soberanía del trabajo son los siguientes:

- a) **Concepto de trabajo.** Entender el trabajo como una herramienta de participación de todas las personas en la economía y en la comunidad. A través del trabajo se canaliza la producción de bienes y servicios que servirán para satisfacer las necesidades de la población, desarrollando las capacidades de todas las personas. Asimismo, se tienen en cuenta las múltiples formas de trabajo, posibilitando, además de los empleos remunerados, un equilibrio y reconocimiento entre las tareas de cuidado no remunerado y las de voluntariado.
- b) **Trabajo colectivo.** Lo “colectivo” se produce a dos niveles: a nivel interno, con la existencia de proyectos grupales y la estructuración empresarial para la toma de conciencia de la colectividad; y hacia el exterior, con la integración con otros agentes sociales presentes en el ámbito local.
- c) **Trabajo autogestionado/autoformado.** Trabajo autogestionado/autoformado. Conformación autónoma del proyecto que nace desde la libre adhesión y que genera a su vez autonomía. Se trata de una organización basada en la decisión de las personas, que integra procesos de autorregulación, que parte de la autoorganización, que requiere autogestión y que tiene como guía el autogobierno personal y colectivo. En caso de que se firmen acuerdos con otras instituciones o gobiernos, o la financiación provenga de fuentes externas, estas actuaciones se realizarán en condiciones que garanticen el control democrático de la organización.
- d) **Participación integral.** Es preciso posibilitar la participación democrática tanto en la gestión como en los resultados y en la propiedad. Además, es de interés ampliar el carácter participativo a usuarios y clientes, o de forma más amplia, a diferentes agentes interesados en la organización.

Iniciativa colectiva

Lo colectivo se materializa mediante estructuras democráticas de decisión y mecanismos de solidaridad entre las personas participantes. Las personas, el trabajo y los objetivos sociales se priorizan frente al capital, realizando una ges-

tión transparente, democrática y participativa, y estableciendo una distribución equitativa de los beneficios (económicos y no económicos).

Los criterios o resultados que genera un proyecto de economía social cuando se cumplen con el objetivo de iniciativa colectiva son los siguientes:

- a) **Transparencia.** Los miembros del proyecto tienen acceso pleno y directo a la información, conocimiento, datos de gestión, recursos y uso de los mismos necesarios para la autogestión.
- b) **Reparto justo.** La distribución de los resultados económicos y no económicos generados por la actividad dependerá de la aportación de trabajo realizada por cada persona que forma parte del proyecto, o, en su caso, del objetivo social de la organización para superar posibles opresiones e incorporar el carácter democrático en la distribución de resultados.
- c) **Igualdad.** Satisfacer de forma equilibrada los intereses de todas las personas protagonistas de las actividades de la entidad. Además, es preciso garantizar la dignidad de todas las personas y evitar las relaciones de dominación. Se trata de la existencia de un reconocimiento mutuo de las mismas oportunidades y derechos, así como de la diversidad entre personas colectivos.

Territorio y transformación social

El proyecto debe ser agente de impulso del desarrollo local, sostenible y comunitario del territorio. Es decir, debe existir un compromiso con el entorno en el sentido de propiciar las transformaciones sociales necesarias dentro del paradigma de la EST.

Los criterios o resultados que genera un proyecto de economía social cuando se cumplen este objetivo son los siguientes:

- a) **Naturaleza política del proyecto.** El proyecto debe buscar la incidencia política, participando como agente activo en los debates socioeconómicos e incidiendo en los objetivos de soberanía y transformación social.
- b) **Intercooperación y naturaleza distribuida.** Se trata de articular el apoyo mutuo y el mutualismo, reforzando las redes cooperativas multinivel. Esta intercooperación podría darse a través de la creación de instrumentos compartidos de solidaridad, la creación de redes cooperativas, etc. La intercooperación puede tener un objetivo económico (fortalecer las relaciones comerciales) o adoptar una dimensión más política y convertirse en un movimiento de transformación social (creando estructuras de representación y presión).

- c) **Socialización y ciudadanía.** El proyecto puede tener una función socializadora, tanto de la percepción popular de la EST, como de la oferta que realiza. Es relevante prestar especial atención a esta labor de inserción social en el ámbito de la educación cooperativa, fomentando la educación y transmisión de valores cooperativos desde la educación popular.
- d) **Cultura local.** Valorar y ser útiles para la conservación de la riqueza y diversidad de la cultura local, así como para la creación de bienes culturales. La cultura local se basa en una visión sistémica del territorio y se materializa fundamentalmente en las relaciones de proximidad.
- e) **Necesidades sociales y emprendimiento.** Dar respuesta o satisfacer las necesidades de la ciudadanía, creando vías de carácter innovador, colaborando con otros agentes para la resolución de problemas sociales y la transformación de las relaciones sociales, con el fin de mejorar la calidad y condiciones de vida de la ciudadanía. Además, la iniciativa puede servir de referencia y mejorar la visibilidad de la EST para el desarrollo de otros proyectos locales, convirtiéndose en dinamizadores del sector, del territorio, etc.

Vida sostenible: el equilibrio ecológico y la vida en el centro

Este objetivo tiene dos elementos o engloba a dos objetivos: equilibrio ecológico y poner la vida en el centro.

Con el objetivo de equilibrio ecológico se pretende integrar la acción económica en el sistema humano y la biosfera (en las bases de la economía ecológica). Cualquier proyecto de EST debe alinearse con el reto ecosocial y reducir en su actividad el uso de energía y materiales, así como la emisión de residuos. De este modo influirá en el cambio del metabolismo socioeconómico, fundamental para la transición ecosocial.

Los criterios o resultados que genera un proyecto de economía social cuando se cumplen este objetivo son los siguientes:

- a) **Creación sostenible.** Los bienes y servicios que se deriven de la actividad deben seguir los criterios más ecológicos posibles y conocidos.
- b) **Gestión de residuos.** Planificar procesos para utilizar soportes reutilizables y reciclables en el proceso productivo, y medir su uso, grado de reducción y grado de reutilización y/o reciclaje de los residuos/excedentes generados.
- c) **Consumo energético.** Realizar un consumo responsable de energía durante todo el proceso productivo, utilizando siempre energías renovables y sostenibles. Analizar y planificar las vías para reducir o eliminar el consumo de combustibles fósiles desde una perspectiva de proceso.

- d) **Actitud ecológica.** Realizar una observación activa de la actitud y comportamiento ecológico. Realizar una observación activa de la actitud y comportamiento ecológico tanto del grupo como de cada individuo en la organización, estableciendo las herramientas y recursos necesarios.

Poner la vida en el centro conlleva definir y organizar de forma democrática e inclusiva la propia organización, sus funciones y los tiempos de todos los trabajos. Reconocer, poner en valor y garantizar las tareas productivas y reproductivas (individual, grupal y comunitaria) que son esenciales para el sostenimiento de la vida. Con ello se pretende influir y decidir en la transformación de la expresión del poder y del liderazgo, desarrollando, expresando y emergiendo modelos no patriarcales.

Los criterios o resultados que genera un proyecto de economía social cuando se cumplen este objetivo son los siguientes:

- a) **Igualdad en el trabajo y en las decisiones.** La participación y capacidad de decisión de las mujeres está representada tanto en los trabajos del proyecto como en la cantidad. Para ello se tendrá en cuenta el rol tradicional y actual de la mujer.
- b) **Reparto de roles y trabajo.** Definir los trabajos/roles visibles e invisibles, teniendo en cuenta su distribución y posibles dicotomías y niveles de jerarquización como responsabilidad de todos los miembros del proyecto.
- c) **Gestión de tiempo.** Medir/tener en cuenta los tiempos necesarios para las tareas productivas y reproductivas y comunitarias de las áreas de decisión y funcionamiento.
- d) **Estructuras democráticas e inclusivas (internas y externas).** Ser un proyecto que ha trabajado tanto hacia dentro como hacia fuera de la organización la capacidad de participación de diferentes personas y los medios para emular el poder y construir relaciones horizontales.
- e) **Gestión de emociones y conflictos.** Trabajar las emociones y la gestión de conflictos en el desarrollo del proyecto desde una perspectiva positiva, más desde la competitividad y la violencia, abordando los temas desde la negociación y el acuerdo, teniendo en cuenta los recursos y capacidades necesarias para ello.
- f) **Actitud feminista.** Establecer las herramientas y recursos necesarios para que la organización esté alineada con la agenda feminista y los derechos de las mujeres. Impulsar actividades que apoyen la vida.
- g) **Habitabilidad.** El proyecto de emprendimiento permite “vivir bien”. Por un lado, satisfaciendo los recursos materiales, teniendo en cuenta que las aportaciones que nos realiza no se miden exclusivamente en dinero. Y, por

otro lado, considerando otros ámbitos necesarios para que los proyectos sean compatibles con nuestra vida (motivaciones, relaciones, cuidados...).

Sostenibilidad económica

Se trata de buscar la viabilidad económica. Por un lado, estableciendo una política de coorganización de la actividad, es decir, creando espacios de decisión que integren a todos los agentes que inciden en la actividad (trabajadores, proveedores, clientes/usuarios, entidades financieras, etc.). Y por otro, trabajando la pluralidad económica que garantice la autonomía y la viabilidad financiera, es decir, desarrollando la capacidad de movilizar y adquirir recursos y capacidades de diversa procedencia (mercado capitalista, no capitalista -en su mayoría públicos-, y no monetarios o por reciprocidad). Siempre buscando el equilibrio con las otras dimensiones del proyecto.

Los criterios o resultados que genera un proyecto de economía social cuando se cumplen este objetivo son los siguientes:

- a) **Estabilidad económica.** El proyecto de emprendimiento realiza un seguimiento continuo de las variables económicas midiendo los valores generados (económicos y no económicos) y valorando la supervivencia económica del proyecto y su posicionamiento estratégico y operativo en el mismo.
- b) **Resiliencia y diversificación del proyecto.** Tener diferentes actividades, más diversificadas que las empresas tradicionales. Así, se ponen los medios para mantener más resilientes a los cambios de mercado y las motivaciones de cada miembro.
- c) **Gestión ética de la financiación.** Ser rentables (viabilidad económica), pero también garantizando la viabilidad financiera, aprovechando la financiación ética.
- d) **Innovación interna.** Comportamiento innovador, arriesgado y proactivos de los proyectos de emprendizaje desde el enfoque emprendedor de ESE, recogiendo su impacto y sostenibilidad en las decisiones del proyecto. Con ello queremos recoger las nuevas ideas, la experimentación y el grado de creación de proyectos de proceso, y en consecuencia cómo se adelantan a nuevas situaciones asumiendo los riesgos correspondientes. Para ello, se posibilitará y fomentará la participación de participantes con roles diferentes.
- e) **Espacio desmercantilizado.** Superar la visión mercantilista de los proyectos de emprendimiento, desmercantilizando el trabajo, el dinero, las relaciones, la naturaleza... y tomando la autonomía y la resiliencia como vía.

- f) **Relaciones equitativas.** Cuidar las relaciones laborales/activas, trabajando las relaciones justas también desde el punto de vista económico, con relaciones de explotación económica no constructivas.

5. SINDICALISMO, IMPULSO DE LA ECONOMÍA SOCIAL TRANSFORMADORA Y EMPRESAS EN CRISIS

1. TRABAJO Y SINDICALISMO: ASPECTOS CONCEPTUALES

1.1. Otro trabajo, otra clase trabajadora, otro sindicato

¿Qué es el trabajo?, ¿qué es la clase trabajadora hoy?, ¿cómo es un sindicato transformador y renovado en el siglo XXI? A partir de estas cuestiones vamos a plantear una serie de ideas, conceptos y reflexiones con la intención de contribuir a la mejora del sindicalismo vasco actual.

En principio, se puede definir sindicato como una organización que tiene por objetivo la protección y mejora de la vida de las personas que forman parte de la clase trabajadora, de toda aquella persona que “trabaja”. La clase trabajadora sería aquel conjunto de personas que viven de su trabajo, y no gracias a las rentas del capital o propiedades. El trabajo, por su parte, puede definirse como toda aquella actividad que sirve para mantener y enriquecer la vida; cualquier actividad física o psíquica que requiere un esfuerzo y que tiene por objetivo satisfacer las necesidades de otras personas³⁵. Según esta definición, el trabajo por cuenta ajena o asalariado dependiente es un tipo de trabajo que puede denominarse empleo, pero no es el único tipo de trabajo.

En función de lo se entiende por trabajo y por clase trabajadora es posible clasificar el sindicalismo en dos grandes tipologías. Por un lado, el sindicalismo clásico o convencional que sería aquél que protege a una clase trabajadora entendida como todas aquellas personas que realizan un trabajo asalariado dependiente por cuenta ajena. Así, la clase trabajadora es considerada como el conjunto de personas con una relación salarial, que es contratada por un patrón/empresario que obtiene un beneficio o plusvalía por medio de la explotación. En dicho sindicalismo no tendría cabida ningún tipo de trabajo que no sea el trabajo asalariado dependiente por cuenta ajena.

³⁵ En algunos casos, este concepto de trabajo excluye a aquella actividad que produce bienes y servicios que destruye o empobrece la vida (industria de armamento, por ejemplo).

Por otro lado, puede entenderse por sindicalismo transformador como aquél que asume la necesidad de cambiar y ampliar la noción o concepto de trabajo como sinónimo de asalariado por cuenta ajena, para dar cabida al trabajo de reproducción o cuidados y el trabajo autogestionario (asalariado colectivo por cuenta propia). Este sindicalismo puede guiarse por la definición amplia expuesta más arriba consistente en toda labor útil para mantener y enriquecer la vida; de modo independiente de si genera beneficios empresariales directos (plusvalía), o los salarios que proporcionan a cambio de la fuerza de trabajo.

En definitiva, planteamos el debate sobre la consideración de sindicalismo transformador como aquél que considera al trabajo como algo que va más allá del empleo. Es decir, como un conjunto de actividades o labores útiles para el sostenimiento la vida, sirvan o no para la obtención de beneficios y la acumulación de capital. De este modo, el sindicalismo transformador irá más allá del conflicto capital-trabajo dependiente (por cuenta ajena) y atenderá de mejor modo al conflicto capital-vida.

1.2. La reconsideración del concepto de trabajo

La noción de trabajo no es una categoría antropológica ni una invariante de la naturaleza humana. Hasta hace poco más de dos siglos no se afianza la noción actual del término, junto con las otras categorías constitutivas de la moderna idea de sistema económico. Se trata, por tanto, de una categoría profundamente histórica (Naredo, 2001).

Hasta aproximadamente el siglo XVI, el trabajo no se erigiría en valor supremo al que debía plegarse la existencia de las personas. Posteriormente, en los orígenes del capitalismo industrial, la teoría del valor trabajo ejercerá una considerable influencia en la difusión de lo que algunos autores denominan “la ideología del trabajo”, a saber, la identificación del trabajo como el elemento fundamental que dota de sentido a la vida de las personas y, además, la constitución del trabajo como mecanismo fundamental de distribución de recursos.

La instauración del nuevo orden económico capitalista, donde el trabajo asalariado dependiente desempeñaba un papel central, no fue ni inmediata ni pacífica. Las personas no digirieron sin problemas la disciplina, el control o la dependencia que les supuso convertirse en mano de obra. Miles de personas fueron asesinadas en los países europeos y en las colonias, así como un enorme número de mujeres fueron violadas y asesinadas en la “caza de brujas” necesaria para imponer la disciplina del trabajo dependiente (Federici, S., 2004).

Al final de este proceso, la economía convencional procapitalista entendió por trabajo únicamente las actividades que se realizan para obtener una contrapartida monetaria y no por el afán mismo de realizarlas. El trabajar de manera dependiente para otra persona a cambio de un salario se erigió en el criterio delimi-

tatorio que señalaba la frontera entre aquellas actividades que se consideraban trabajo y aquellas que no entran en esta designación. Igual de relevante que la división del trabajo, fue la transformación del trabajo en mercancía y la configuración del mercado de trabajo como lugar donde se organiza la producción y la distribución como una relación de intercambio entre fuerza de trabajo y salario. Por tanto, la economía capitalista redujo el concepto de trabajo al empleo o trabajo asalariado dependiente por cuenta ajena, de forma que sólo hay un tipo de trabajo “productivo”, el trabajo dependiente asalariado, aquél que sirve de modo directo para la acumulación de capital.

Sin embargo, existen propuestas que consideran al trabajo como algo más amplio que la actividad asalariada dependiente por cuenta ajena. En este sentido, se puede definir trabajo como la ejecución de tareas que suponen un gasto de esfuerzo mental y/o físico, y que tienen como objetivo la producción de bienes y servicios para atender las necesidades humanas (Ramos, 2004). Otros autores lo definen como la actividad que produce un beneficio externo a la ejecución misma de la actividad y que puede ser disfrutado por otros (Raventós, 1999; Van Parijs, 1996). En todos estos casos, el trabajo consiste en la canalización de esfuerzo humano para la realización de tareas orientadas a satisfacer necesidades de las personas, a través de la producción de bienes o servicios, siempre sobre la base de algún tipo de relación social. De este modo, el trabajo es algo más que el simple trabajo asalariado dependiente o la actividad mercantil monetarizada por cuenta propia³⁶.

Por otro lado, se entenderá por empleo al tipo de trabajo que sirve para satisfacer las necesidades de la persona o empresa que contrata a cambio de un salario. Por tanto, no todo trabajo es un empleo. De este modo, el trabajo voluntario o el doméstico son trabajo, pero no son empleo. Por tanto, no todas las actividades humanas que contribuyen a la satisfacción de las personas obtienen remuneración en el mercado de trabajo, que es la precondition para poder hablar de trabajo asalariado dependiente por cuenta ajena o empleo.

Así, el trabajo doméstico o reproductivo es el desarrollado en el hogar para la atención de los otros y la propia. La definición más antigua de la producción doméstica es la que realizó Margaret Reid (1934), según la cual incluye “las ac-

³⁶ En palabras de David Harvey, “el trabajo es la actividad económica que acompaña a la propia vida”. Por tanto, lo que en capitalismo se denomina trabajo no es más que un tipo de trabajo, el trabajo asalariado, empleo y remunerado por cuenta ajena. En palabras de María Ángeles Durán: “Trabajo no es lo mismo que empleo. En el concepto de trabajo caben una gama muy amplia de actividades y el empleo es solo una de ellas. [...] La delimitación de la frontera entre trabajo y empleo no es una cuestión lingüística, es, sobre todo, una cuestión política, porque el estatuto del trabajador va asociado con algunos de los más importantes derechos y obligaciones sociales y económicos” (Durán, 2012).

tividades no remuneradas ejercidas por y para los miembros de la familia, actividades que pueden ser reemplazadas por productos mercantiles o servicios remunerados cuando circunstancias como los ingresos, la situación del mercado y las preferencias permiten delegar servicios en una persona ajena a la familia". La vertiente reproductiva del trabajo doméstico queda subrayada por tratarse "de un trabajo orientado a garantizar la reproducción biológica, social e ideológica de la fuerza de trabajo presente, futura y pasada, y en un sentido más amplio, la reproducción de las personas en la triple dimensión mencionada" (Carrasquer, 1998).

Aunque la esfera de los cuidados ha sido la condición previa para que el trabajo asalariado dependiente haya podido existir, la economía capitalista ha desvalorizado estos trabajos. Las tareas necesarias para producir la fuerza de trabajo, la mercancía más importante en capitalismo, no son contabilizadas, no son valoradas, apenas son tenidas en cuenta. Además, es la parte más vulnerable y la que está pagando especialmente la intensificación del conflicto entre satisfacción de necesidades humanas y generación de beneficio económico. Esta esfera se ha sostenido sobre la dominación, explotación y relegación social, cultural y física de las mujeres. El trabajo reproductivo debe valorizarse, visualizarse, y, sobre todo, repartirse de manera igualitaria entre hombres y mujeres.

Un tercer tipo de trabajo es el trabajo voluntario. Por trabajo voluntario se puede entender la ocupación del tiempo propio en actividades dedicadas a los demás, sin remuneración y que no forman parte del trabajo doméstico. Abarca campos tan diversos como los servicios sociales, la asistencia sanitaria, la educación, la solidaridad, etc. Se centra básicamente en servicios no destinados a la venta o al mercado.

En definitiva, no todo trabajo es un empleo; no todas las actividades humanas que contribuyen a la satisfacción de las necesidades humanas obtienen remuneración en el mercado de trabajo, que es la precondition para poder hablar de trabajo asalariado, ocupación o empleo.

Profundizando un poco más es posible plantear otra tipología de trabajo atendiendo a una serie de variables como las siguientes: los principios reguladores que lo guían; los agentes que se apropian el producto; los propietarios de los medios de producción; agentes que toman las decisiones organizativas. De este modo se obtienen los siguientes tipos de trabajos:

1. **Asalariado por cuenta ajena.** Pueden dividirse en dos grandes tipos según el agente empleador, a saber: a) empresa capitalista; b) empresa estatal o administración pública.
2. **Autoempleo.** Trabajo remunerado por cuenta propia. Pueden dividirse a también en dos grandes tipos: a) autónomo o emprendimiento individual;

- b) trabajador autogestionaria o socio de entidad de economía social o emprendimiento colectivo.
3. **Reproductivo o cuidados.** Trabajo no remunerado monetariamente.
 4. **Voluntario.** Trabajo no remunerado monetariamente.

Elementos diferenciales de las distintas formas de trabajo

	Remunerado monetariamente				No remun. monetariamente	
	Asalariado		Autoempleo		Cuidados	Voluntario
	Empresa capitalista	Admón. pública	Individual	Colectivo		
Principios reguladores	-Mercado -Interés propio	-Mercado/ Sº publico	-Mercado -Interés propio	-Mercado -Interés colectivo -Solidaridad	-Familia -Reciprocidad	-Comunidad -Reciprocidad -Solidaridad
Apropiación producto	Empresa	Estado	Persona Trabajadora	Persona Trabajadora	-Familia -Comunidad	-Comunidad
Prop medios Producción	Empresa	Estado	Persona Trabajadora	Colectivo de trabajadores	-Familia	Org. no lucrativas
Decisión org. trabajo	Empresa	Repres. político	Persona Trabajadora	Asamblea trabajadores	-Familia	No definido

Fuente: elaboración propia a partir de Bayuls Llopis, J. y Cano Cano, E. (2001): "El análisis de la realidad laboral desde la Economía".

1.3. La reconsideración de otros conceptos "neutrales"

La distribución de la riqueza generada en una sociedad capitalista depende de forma relevante de la cantidad y de la calidad del empleo existente en la misma. Un mayor nivel de desempleo o una mayor cantidad de empleo de baja calidad significan que una menor cantidad de la riqueza y renta generada colectivamente acaba en manos de las clases trabajadoras. El desempleo y la precariedad suponen una redistribución de riqueza a favor de las clases dominantes o privilegiadas. Por tanto, del mismo modo que es relevante la reconsideración del concepto de trabajo, también lo es hacer lo mismo con los conceptos que se utilizan en los denominados estudios de "mercado de trabajo", aquéllos que consideran al trabajo como una mercancía y tratan de averiguar las características de la población que vive en un determinado territorio en relación con el empleo, así como la calidad del mismo.

Así, se denomina convencionalmente “población activa” a las personas de 16 o más años que suministran mano de obra para la producción de bienes y servicios económicos a cambio de una retribución o salario. Aunque desde el pensamiento económico procapitalista se utilice la denominación de “activa”, es más adecuado denominarla como “población oferente de fuerza de trabajo”. Llamando población activa sólo a las personas que ofrecen su fuerza de trabajo en el mercado se desprestigia al resto de trabajos no asalariados pues a las personas que realizan trabajo doméstico o voluntario son consideradas, por exclusión, como “no activas”. De este modo, tan sólo son activas las personas que se ofrecen a un empresario y no lo son las que trabajan y satisfacen necesidades de otro modo.

Por otro lado, se denomina “población ocupada” al conjunto de personas de 16 o más años que tienen un empleo. Hay muchas personas que están ocupadas en cualquier tipo de ejercicio o tarea que satisfacen necesidades de otras personas y que no tienen un empleo. A lo que convencionalmente y con una clara intención se denomina población ocupada es realmente “población empleada”.

Por último, se denomina “población parada” al conjunto de personas de 16 o más años que no tiene un empleo y están disponibles y en busca del mismo. Con este término se desconsidera a toda persona que no tiene un empleo pero que realiza otro tipo de trabajo. Por tanto, es más pertinente denominarla “población desempleada”. Es decir, la economía capitalista confunde entre personas paradas y personas desempleadas. La gran mayoría de las personas “paradas” en sentido estricto, sin embargo, son rentistas, a saber: viven del capital acumulado por ellas o por sus familiares; de operaciones especulativas en los mercados financieros; de las rentas o alquileres de locales y/o tierra (en muchas ocasiones heredados); de subvenciones provenientes de propiedades rústicas; etc. La mayoría de estas personas “paradas” pueden contratar a otras para realizar las labores de cuidados y domésticas. En definitiva, las personas realmente paradas son aquellas con elevados recursos provenientes de rentas del capital (mobiliario o inmobiliario) que apenas deben realizar ninguna actividad económica que acompaña a la propia vida, pues se la hacen otras. Sin embargo, en la economía capitalista se considera como persona parada, por ejemplo, a aquellas que trabajan “sumergidamente” sin dar de alta limpiando en casas de las rentistas verdaderamente paradas. Se podrá decir que esas personas están desempleadas, nunca paradas. Trabajen las horas al día que trabajen, y satisfagan las necesidades que satisfagan, a esas personas se las denominará paradas, “población pasiva”, fundamentalmente, porque no son recursos humanos en un proceso productivo que genera beneficios. Por el contrario, a las que cobran de las rentas sin apenas esfuerzo nunca se las denominará pasivas o paradas pues tener capital en el sistema económico actual exime de cualquier otra cualidad o exigencia.

2. SINDICATOS Y ECONOMÍA SOCIAL: DE LA MUTUA RESERVA A LA AYUDA MUTUA

2.1. Introducción

La relación entre sindicatos y la economía social cooperativa es tan larga como la propia historia del movimiento obrero. Las primeras asociaciones de trabajadores que surgieron en Europa se parecían más a cooperativas que a sindicatos. Los objetivos eran comunes, a saber, la búsqueda de la seguridad y democracia económica. A lo largo de la historia, un gran número de organizaciones sindicales han prestado servicios a sus miembros a través de cooperativas y mutuales. Sin embargo, poco a poco estas organizaciones se fueron diferenciando y organizando para dedicarse a funciones sociales especializadas. A partir de cierto momento, el interés del sindicalismo en apoyar y fomentar el cooperativismo ha sido más puntual y normalmente como respuesta a situaciones de crisis y a la necesidad de mantener los empleos.

Desde la Alianza Cooperativa Internacional (ACI), el componente obrero y el debate sobre el papel de las cooperativas como alternativas económicas a la sociedad capitalista están bastante obviados. De este modo, la relación entre cooperativismo y economía social transformadora o entre cooperativismo y movimiento obrero queda muy relegado. En gran medida, esta situación obedece a que, en gran medida, el movimiento cooperativo actual está integrado casi sin contradicciones en la economía capitalista. Su relación con las luchas de las clases trabajadoras quedó lejana en el tiempo e incluso gran parte de las cooperativas actuales son empleadoras de personas asalariadas (Ruggeri, 2020).

Sin embargo, las dificultades que plantea la economía capitalista para la mejora de la vida de las personas están provocando la apertura de ámbitos de colaboración y modelos híbridos entre sindicatos y entidades y empresas de economía social en diversas economías del mundo. La consideración de que las organizaciones sindicales y la economía social o, más en concreto, las cooperativas de trabajo asociado son partes complementarias de un mismo movimiento laboral más amplio hace que aumenten las posibilidades de éxito en la construcción de un movimiento conjunto que trabaje y persiga objetivos comunes. Los acuerdos entre sindicatos y redes o movimiento de economía social para fomentar y fortalecer esta última se basan en dos elementos principales. Por un lado, se establecen acuerdos para impulsar la instauración de todo tipo de instrumentos que faciliten la creación de este tipo de unidades económicas de producción. Por otro lado, se impulsan espacios de colaboración para que el Estado y/o las diversas administraciones públicas pongan en marcha planes o políticas de promoción, así como cambios en las leyes y regulaciones que les afecten o, de modo más concreto, establecer normas para posibilitar la recuperación obrera de empresas en

crisis, es decir, la transformación de las empresas en crisis en entidades de economía social.

2.2. Problemas para la “mutua reserva”

Aunque los objetivos compartidos de sindicatos y economía social presentan el potencial para una relación constructiva, ésta no está exenta de tensiones y conflictos.

Algunas de las razones para explicar esta “mutua reserva” entre sindicalismo y economía social son las siguientes. En primer lugar, hay que tener en cuenta la ambigüedad del estatus de las personas trabajadoras de las cooperativas de trabajo asociado (CTA) y sus posibles implicaciones en el papel de los sindicatos. La cuestión de la persona socia trabajadora es particularmente relevante para la aplicación de las condiciones laborales establecidas en los convenios y acuerdos colectivos. En la mayoría de los países europeos, los convenios colectivos sectoriales o por empresa cubren a todas las personas trabajadoras de una cooperativa, independientemente de si son socias o no. Para la legislación española, sin embargo, una persona socia de una cooperativa es considerada como trabajadora por cuenta propia y, por tanto, no se le aplica los acuerdos de negociación colectiva³⁷.

En segundo lugar, existen claras reticencias a que las cooperativas puedan proporcionar salarios o condiciones laborales inferiores a los existentes en el sector. Además, en las cooperativas pueden existir derechos, prerrogativas y tratamientos desiguales para personas trabajadoras socias y no socias o dependientes. La supervivencia en actividades de bajo margen de ganancia económica puede llevar a las personas socias trabajadoras a una autoimposición de condiciones laborales de escasa calidad. En este sentido, destacan las áreas de actividad donde las políticas de austeridad están forzando las privatizaciones. Asimismo, existe el riesgo asociado a las disposiciones legislativas que permiten que las remuneraciones de las personas socias trabajadoras sean más bajas (con el objetivo de capitalizar su empresa). Esta situación implica que no hay un estándar mínimo indisponible, al contrario de lo que sucede en el derecho del trabajo, y existe el riesgo de que las condiciones se establezcan por debajo de lo deseable.

En tercer lugar, la relación de las cooperativas con los sindicatos plantea un debate acerca de una de las principales características presentadas entre los

³⁷ Fuente: <https://www.laboral-social.com/tribunal-supremo-corrige-audiencia-nacional-socios-trabajadores-cooperativas-trabajo-asociado-son-titulares-derecho-libertad-sindical.html> Profundizar: <https://www.iberley.es/noticias/ts-corrige-audiencia-nacional-socios-trabajadores-cooperativas-trabajo-asociado-derecho-sindicacion-28567>.

siete principios de la Alianza Cooperativa Internacional (ACI, 2007), a saber, la autonomía e independencia de las cooperativas. Este problema se soluciona si la consideración de autonomía se establece respecto a la figura del Estado, y no tanto en relación con otros movimientos sociales y sindicales.

Centrando la problemática, el principal obstáculo es la convivencia entre personas socias trabajadoras (trabajo autogestionario) y personas trabajadoras por cuenta ajena (trabajo dependiente). Todas las leyes autonómicas sobre cooperativas del Estado español permiten que las cooperativas de trabajo asociado contraten personal asalariado, en virtud de contratos de trabajo ordinarios, donde la cooperativa actúa como empleadora.

Ello nos lleva a la paradoja de que en las cooperativas convive un modelo de empleo basado en la idea de la cooperación y la autogestión, por un lado, junto con otro tipo de empleo anclado en la noción del conflicto. Mientras el trabajo cooperativo autogestionario se basa en los valores cooperativos, el trabajo dependiente tiene como herramienta el derecho laboral, con base en el conflicto entre el capital y el trabajo. Es decir, en una misma unidad productiva pueden coexistir dos categorías de empleo construidas en torno a conceptos contrapuestos: cooperación y conflicto. Por tanto, es lógico que los regímenes jurídicos de la persona socia trabajadora (trabajo autogestionario) sea diferente de la persona trabajadora por cuenta ajena (trabajo dependiente).

Desde la perspectiva jurídica convencional, las personas socias trabajadoras de las cooperativas de trabajo asociado ostentan un estatus jurídico mixto, derivado de su doble y simultánea condición de copropietarias de la cooperativa (socias) y empleadas de la misma (trabajadoras). Por un lado, realiza una prestación laboral: la actividad cooperativizada. Esta actividad implica una regulación específica de esta prestación, a la que, en principio, no se aplica la regulación del Estatuto de los Trabajadores, salvo que los Estatutos o el Reglamento de régimen interno incorporen o se remita expresamente a dicha norma³⁸. Por otro lado, tiene una vinculación o participación societaria a partir del desembolso de una cantidad mínima obligatoria fijada en los estatutos de la cooperativa. En este sentido, la relación con la cooperativa es societaria³⁹ y, por tanto, no es una persona trabajadora por cuenta ajena, por cuya razón las normas laborales sólo le son de aplicación en la medida en que estén expresa y específicamente contempladas en la normativa reguladora del régimen jurídico de la relación corporativa.

³⁸ Sentencia del Tribunal Supremo (Social) de 12 de abril de 2006 [rec. 2316/2005].

³⁹ Así se declara en la LC. Artículo 80.1. Son cooperativas de trabajo asociado las que tienen por objeto proporcionar a sus socios puestos de trabajo, mediante su esfuerzo personal y directo, a tiempo parcial o completo, a través de la organización en común de la producción de bienes o servicios para terceros. También podrán contar con socios colaboradores.

Lo anterior no significa que no pueda proceder la aplicación de normas laborales, ya sea por remisión de la ley, o por la naturaleza de las cosas en los casos de laguna legal o estatutaria. Como manifestó el Tribunal Supremo (Civil)⁴⁰, “si bien las Cooperativas de Trabajo Asociado tienen su origen en un contrato de tipo societario, tal contrato implica la obligación del socio de desarrollar la ‘actividad cooperativizada de prestación de su trabajo’, de claro contenido laboral; de ahí que el régimen jurídico de estas Cooperativas esté integrado por normas de carácter societario que regulan todo lo relativo a la condición de socio de la Cooperativa; por normas de carácter mixto que si bien proceden de la legislación cooperativa, incorporan normas del derecho de trabajo o de instituciones laborales, y por normas laborales que regulan las condiciones en que se desenvuelve la prestación de trabajo del socio trabajador”.

La distinción entre actividad cooperativizada y societaria se refleja a efectos de conocer el orden jurisdiccional competente. Estas cuestiones contenciosas se sujetarán al orden jurisdiccional social cuando “se susciten entre la cooperativa de trabajo asociado y el socio trabajador, relacionados con los derechos y obligaciones derivados de la actividad cooperativizada”. Mientras que se sujetarán a la jurisdicción del orden civil cuando se trate de “conflictos no basados en la prestación de trabajo, o sus efectos, ni comprometidos sus derechos, en cuanto aportante de trabajo”.

Al empleo asalariado por cuenta ajena (trabajo dependiente) se le aplicará el derecho del trabajo: estatuto de los trabajadores, convenio colectivo y contrato de trabajo. Esta situación hace que para algunos autores el empleo asalariado por cuenta ajena en el seno de las CTA constituya una suerte de cuerpo extraño pues responde a unos principios y a una lógica contrapuesta al cooperativismo. El personal contratado por cuenta ajena tiene unos derechos de participación en la gestión y en los beneficios mucho más limitados.

En definitiva, la existencia de un colectivo de personas “socias trabajadoras” y otro de “trabajadoras por cuenta ajena” plantean numerosos problemas y, en muchas ocasiones, agravios comparativos derivados del diferente estatuto jurídico de ambos grupos en cuanto a su prestación de trabajo.

2.3. Experiencias de ayuda mutua

A pesar de todo lo anterior, abundan las experiencias y modelos de colaboración entre organizaciones sindicales y movimiento de economía social cooperativo. A continuación, se muestran algunas.

⁴⁰ En su sentencia de 28 de diciembre de 2000 (rec. 1239/2000), con cita de la sentencia de la misma Sala de 3 de febrero de 1997 (rec. 42/1997).

El punto de partida de estos acuerdos entre movimiento cooperativo y movimiento sindical es siempre el reconocimiento de las empresas de economía social cooperativa como valiosos actores económicos y sociales. Tanto los sindicatos como la economía social con vocación transformadora tienen en cuenta el entorno comunitario, el arraigo de la actividad económica. La estrecha relación con la comunidad y el entorno fortalece las opciones informadas y compartidas, y fomenta la solidaridad. Todas estas cuestiones hacen que cada vez sea más evidente que las administraciones públicas del territorio deban atender de forma privilegiada las aportaciones sindicales y de EST, y en mayor medida si estas van coaligadas.

En este sentido, en junio de 2002, la Organización Internacional del Trabajo (OIT) adoptó la Recomendación N.º 193 sobre la promoción de las cooperativas⁴¹. Para la OIT las cooperativas son relevantes para la creación de empleos, la movilización de recursos y la generación de inversiones. Además, promueven la más completa participación de toda la población en el desarrollo económico y social, y contribuyen a “formas más enérgicas de solidaridad humana en el plano nacional e internacional para facilitar una distribución más equitativa.” Respecto al “Marco político y papel de los Gobiernos”, la OIT entiende que “los gobiernos deberían establecer una política y un marco jurídico favorables a las cooperativas y compatibles con su naturaleza y función”. Y así “alentar el desarrollo de las cooperativas como empresas autónomas y autogestionadas, en especial en los ámbitos donde las cooperativas han de desempeñar un papel importante o donde ofrecen servicios que, de otra forma, no existirían”. La promoción de las cooperativas “debería considerarse como uno de los pilares del desarrollo económico y social nacional e internacional.” En dicha recomendación la OIT establece que desde las organizaciones sindicales “deberían proponerse, junto con las organizaciones cooperativas, vías y medios de promoción de las cooperativas”. Más en concreto, establece que “debería alentarse a las organizaciones de trabajadores a: (a) orientar y prestar asistencia a los trabajadores de las cooperativas para que se afilien a dichas organizaciones; (b) ayudar a sus miembros a crear cooperativas, incluso con el objetivo concreto de facilitar el acceso a bienes y servicios básicos; (c) participar en comités y grupos de trabajo a nivel internacional, nacional y local para tratar asuntos económicos y sociales que tengan repercusiones en las cooperativas; (d) contribuir a la creación de nuevas cooperativas y participar en las mismas, con miras a la creación o al mantenimiento de empleos, incluso en los casos en que se contemple el cierre de empresas; (e) contribuir en programas destinados a las cooperativas para mejorar su productividad y participar en los mismos; (f) fomentar la igualdad de oportunidades en las cooperativas; (g) promover el ejercicio de los derechos de los trabajadores asociados de las coope-

⁴¹ Fuente: https://www.ilo.org/dyn/normlex/es/f?p=NORMLEXPUB:12100:0::NO:P12100_ILO_CODE:R193.

rativas, y (h) emprender otras actividades para la promoción de las cooperativas, inclusive en los campos de la educación y la formación.

Existen dos grandes tipos de experiencias de ayuda mutua entre movimiento cooperativo y movimiento sindical. Por un lado, aquellas experiencias caracterizadas por la creación de todo tipo de instrumentos que facilitan el impulso y la promoción de este tipo de unidades económicas de producción. Por otro lado, se encuentra las experiencias en las que las personas trabajadoras de las cooperativas pasan a formar parte de una organización sindical, por lo que se crea un movimiento más amplio y con un mayor grado de colaboración o integración entre personas trabajadoras, ya sean por cuenta ajena o ya sean por cuenta propia colectiva o autogestionaria.

La creación de “instrumentos colectivos”: el modelo de Quebec

La relación entre la acción sindical de la Confederación de Sindicatos Nacionales (CSN) de Quebec y la economía social y solidaria es muy importante para la socioeconomía de Quebec. El apoyo de la CSN al movimiento cooperativo se basa en una serie de principios, a saber: uno, la búsqueda de un ideal de distribución equitativa de la riqueza creada, de la apropiación y control de los medios colectivos de producción y mecanismos de gestión por parte de las trabajadoras y los trabajadores; la asunción autónoma de su destino por parte de las clases populares; tres, la democratización de los medios de trabajo y de vida.

Entre los diversos modelos de relación existentes entre sindicatos y la economía social y solidaria, la CSN de Quebec promovió la creación de un conjunto de organizaciones autónomas que tienen como objetivo el desarrollo económico socialmente responsable. Tales organizaciones asumen la misión de ofrecer servicios técnicos con vistas al mantenimiento y a la creación de empleos. Estas organizaciones privilegian el apoyo a las iniciativas empresariales de economía solidaria, entre las que están las cooperativas de trabajo asociado.

Estas organizaciones autónomas complementarias son conocidas como “instrumentos colectivos”. Se crearon a partir de 1971 y tienen por objetivo enfrentar los retos del empleo, de la democratización de la economía y de la movilización del ahorro colectivo. Son los siguientes: la Caja de Economía Solidaria Desjardins, una cooperativa de productos financieros creada en 1971; el MCE Conseils, un grupo de asesoramiento gestión/iniciativa empresarial colectiva creado en 1987; el mismo año se crea Bâtirente, un sistema complementario de ahorro-jubilación; la Fondation o fondos de capital de riesgo y de desarrollo alimentado por el ahorro de los trabajadores para la cooperación y el empleo, creado en 1995; los fondos de desarrollo Filaction (2000); la asesoría de desarrollo organizativo Neuvaction (2000); en 2004 se crea Desarrollo Solidario Internacional para la cooperación internacional; Caja de Economía Desjardins Le Chaînon – Honoré-

Mercier (2005); y por último en 2008 se crea Plandaction, una asesoría de planificación financiera individual.

La experiencia brasileña

Desde 1997 el Sindicato de los Metalúrgicos del ABC (SMABC) de São Paulo (Brasil), afiliado a la Central Única de los Trabajadores (CUT), apoya la recuperación de empresas en quiebra por parte de cooperativas de trabajo. Estas empresas recuperadas están en el origen de la Central de Cooperativas y Emprendimientos Solidarios (UNISOL), convertida en un importante agrupamiento de cooperativas de trabajo y de iniciativas empresariales solidarias de todo el territorio brasileño. A partir de 1999, la CUT creó la Agencia de Desarrollo Solidario, con la finalidad de organizar y apoyar el desarrollo local en las distintas regiones del país.

El SMABC mantenía desde la década de 1990 relaciones con organizaciones sindicales europeas. Dichos intercambios permitieron a los sindicalistas brasileños ver en la participación activa de los trabajadores en las empresas, mediante la cogestión, la autogestión o la creación de cooperativas de trabajo, medios coherentes para intentar hacer frente a la crisis y ensanchar el espectro de la acción sindical. El SMABC apoyó, junto con otros sindicatos y la CUT, a los trabajadores de la más importante forja industrial de América Latina (Conforja) en su proceso de recuperación. Ese apoyo permitió, primero, la cogestión de la empresa y, a partir de 1997, la creación de una primera cooperativa de trabajadores, que retomó progresivamente todas las operaciones de la empresa desde su quiebra. Las actividades se agrupan actualmente en el seno de la Cooperativa Central de Producción Industrial de Trabajadores en Metalurgia Uniforja.

La Central de Cooperativas y Emprendimientos Solidarios fue constituida en febrero de 2000, a partir de las cooperativas creadas con el apoyo institucional de los Sindicatos de los Metalúrgicos del ABC y del municipio de Soracaba, al igual que del Sindicato de los Químicos del ABC. La Unisol actúa sobre los siguientes ocho sectores de actividad diferentes al servicio de las organizaciones participantes, a saber: uno, “crédito”, con UNISOL Finanzas y el Fondo de Inversión Solidario; dos, “apoyo jurídico”, tanto a las entidades como a proyectos de ley; tres, “formación” en autogestión; cuatro, “acceso a los mercados” mediante un Centro de comercialización e internacionalización; cinco, “tecnologías”, mediante la difusión de tecnologías sociales y la modernización de los procesos de producción; seis, “redes y cadenas”, desarrollo de redes de producción y comercialización entre empresas; siete, “políticas públicas”, con el apoyo a la elaboración de leyes para el mantenimiento y desarrollo de la economía solidaria; ocho, “cooperación internacional”, con la difusión de la economía solidaria en otros países.

Entre sus principales principios y objetivos se encuentra fortalecer las alianzas institucionales con los organismos sindicales de representación nacional e

internacional. En este marco de actuación se constituyó una alianza entre UNISOL y el Desarrollo Solidario Internacional (DSI) de Quebec con el propósito de apoyar a iniciativas empresariales de la economía social y solidaria en el Brasil y de sentar las bases para una oficina de servicios y asesoramiento para la iniciativa empresarial colectiva. De este modo, se ha producido una cooperación inter-sindical entre la CUT brasileña y la CSN de Quebec a través de sus organizaciones aliadas, con el objetivo de la construcción de una red de apoyo financiero y técnico a la economía solidaria brasileña.

*El sindicato cooperativo o confederado de cooperativistas:
el modelo argentino de la ANTA-CTA*

Para determinados autores, la Central de Trabajadores de la Argentina (CTA) fue la organización sindical que más apoyó la recuperación de empresas en el período de crisis económica de la década de 1990 en América del sur. Esta organización sindical apoyó el desarrollo de la Asociación Nacional de Trabajadores Autogestionados (ANTA). La ANTA es una organización que agrupa a personas trabajadoras de distintas cooperativas, la mayoría de ellas originadas en el período poscrisis económica de 2001 en Argentina, cuando muchas pequeñas y medianas empresas fueron recuperadas por los trabajadores.

La CTA reconsideró desde un principio el concepto de trabajador. Desde sus inicios, entendió que toda persona que vivía de su trabajo (independiente de estar empleado o no) debía ser considerada trabajador con igual posibilidad de participar y definir la vida y dinámica de su organización. Por ello, en el momento en que empezó el proceso de recuperación de empresas y los trabajadores autogestionarios buscaban un espacio para organizarse, la CTA pasó a ser la única organización amplia que los integró en su lucha. Las cooperativas de trabajadores, inicialmente, se asociaron por separado y, luego, formaron la ANTA como un paso más en su organización. La ANTA se constituyó en 2005 con la intención de crear un nuevo sindicato que representara a los trabajadores autogestionados.

La creación del sindicato tuvo lugar en el marco de una organización sindical previa, la CTA. La decisión fundamental fue la de asociarse a la CTA como miembro, no sólo como circunstancial aliado, pues el compromiso con el movimiento sindical no era bien visto en el movimiento de fábricas recuperadas. Desde un principio, por tanto, el movimiento cooperativo representado en la ANTA debe su singularidad a su identidad como organización de trabajadores que pertenece, en su conjunto, al movimiento sindical. Mientras que la mayoría de las otras organizaciones cooperativas son movimientos o federaciones, la ANTA se define como un sindicato que defiende los derechos de un sector de trabajadores específico (los autogestionarios). Otros autores plantean la caracterización de la ANTA a partir de los siguientes tres principios fundamentales. En primer lugar, la gestión democrática en la organización del trabajo y de la producción. En se-

gundo lugar, la propiedad común de los medios de producción existente en las cooperativas donde desarrollan su actividad las personas trabajadoras afiliadas. En tercer lugar, su identidad como trabajadores y no como socios o propietarios de una empresa, lo que se convierte en la principal razón para su participación dentro de la CTA.

Desde el principio, al surgir como organización sindical dentro de una central sindical, se ha generado una interesante dinámica de relación entre ambas. Esta relación se considera como uno de los elementos fundamentales que permitieron la sostenibilidad de las cooperativas. La participación en la CTA es para los trabajadores autogestionarios cooperativos tanto una opción táctica como una cuestión de identidad. Al poner su identidad como trabajadores en el centro del movimiento, las cooperativas de la ANTA tienen la firme convicción de que es necesario relacionarse con el movimiento sindical, dado que se consideran como parte integrante de éste. Y es una opción táctica pues la CTA le ha brindado a la ANTA una plataforma más amplia para presentar las demandas necesarias para las cooperativas organizadas en su interior.

La relación de la ANTA y la CTA es un ejemplo clave de cómo el cooperativismo se compromete con una organización sindical, del apoyo y ayuda mutua. Las cooperativas de la ANTA no son independientes de los movimientos de trabajadores, ni de las comunidades de su entorno, ni de otras organizaciones sociales, de las cuales realmente depende su supervivencia. Y, por otro lado, la CTA también se ve beneficiada con la integración de la ANTA a su estructura pues su contribución en la lucha de este grupo de trabajadores ha sido para la central sindical una demostración de su compromiso con el empoderamiento de los trabajadores. En definitiva, la participación de la ANTA en la CTA ha llevado a la percepción de que la lucha cooperativa es la continuación de las luchas del movimiento sindical (Martí, 2006).

3. MODELO EMPRESARIAL A IMPULSAR

POR EL SINDICALISMO TRANSFORMADOR: UNA PROPUESTA

3.1. Crisis sindical, sindicalismo transformador y recuperación de empresas en crisis: aspectos generales

El debate sobre el papel de las organizaciones sindicales a la hora de organizarse en tiempos de crisis está abierto. Los sindicatos enfrentan en este momento un cambio que, de alguna manera, afecta a su cometido. En muchos casos, surge el convencimiento de que es el momento de desarrollar un enfoque más proactivo, sin abandonar el compromiso de afirmar sus principios generales y defender las normas laborales para toda persona que desempeña un trabajo por cuenta ajena o asalariado dependiente.

El movimiento sindical puede fortalecerse a partir de dos grandes perspectivas. Por un lado, mediante la “legitimación sindical interna”, basada en la cercanía con las personas trabajadoras. Por otro lado, mediante la “legitimación externa o institucional”, donde destaca el “diálogo social”. Un sindicalismo que priorice el primer tipo de legitimación sobre el segundo, es decir, que se apueste por su autonomía con posiciones alternativas y de contrapoder, debe impulsar procesos que permitan converger todo lo posible con los movimientos sociales alternativos. Estas posiciones se refuerzan ampliando la caracterización de las personas que “trabajan”, el concepto de trabajo, pues sirve para fomentar la afinidad con los movimientos sociales alternativos ecofeministas y los vinculados a las economías sociales con vocación transformadora.

La crisis sindical puede concretarse en la pérdida de “recursos de poder” que han sido la base de su nivel de intervención. En primer lugar, el “estructural”, vinculado al lugar que ocupan los trabajadores en el sistema económico. En segundo lugar, el recurso de “asociación”, que se deriva del sistema contractual colectivo de los trabajadores y se traduce en una fortaleza organizativa. Y en tercer lugar, el “institucional”, que puede ser definido como el lugar que ocupan los sindicatos en los acuerdos institucionales.

El movimiento sindical debe compensar las pérdidas de recursos de poder mediante el incremento de su autonomía, y esto se puede realizar en una triple dimensión. En primer lugar, la “autonomía política” de los sindicatos, que requiere la implicación en la batalla de las ideas para poder actuar en representación de las aspiraciones populares en general, además de las laborales en particular. En segundo lugar, la “autonomía de la negociación colectiva”, que exige su revisión para que pueda tener el mayor impacto posible en la mejora de la vida de las personas trabajadoras. Las reformas laborales y de la negociación colectiva de 2011 y 2012 han tenido efectos muy negativos en la autonomía sindical. Por último, la “autonomía financiera”, cuestión que ha estado muy relacionada con la afiliación, adhesión y cotización de las personas asalariadas dependientes. En la medida que la situación cambia, es preciso tener en cuenta las transformaciones y crisis para mejorar o, mantener al menos, la base de financiación sindical.

Uno de los elementos para el enfoque más proactivo ante la crisis sindical se encuentra en el apoyo a la economía social transformadora. En este caso, la organización sindical se posicionaría como un instrumento más al servicio de la hoja de ruta hacia el escenario transformador-soberanías. En este sentido, es muy relevante el papel que puede jugar tanto en la transformación de empresas en crisis, como en la construcción de un proceso económico transformador o mercado social, y de soberanías sectoriales estratégicas.

En la economía capitalista de las últimas décadas la descentralización productiva, el cierre de empresas rentables o su deslocalización-relocalización son estrategias comunes del capital en búsqueda de mayores beneficios. En la década

de 1980, ante la perspectiva de no encontrar otro empleo, las trabajadoras organizadas tomaron la iniciativa en la defensa de sus puestos de trabajo y asumieron en múltiples casos el control y propiedad de la empresa de la que antes fueron asalariadas dependientes. Aunque desde la crisis de 2008 estos procesos no son significativos, continúan siendo una herramienta útil en la defensa y mantenimiento del empleo (Carazo Andrés, A., 2020). Al mismo tiempo, la recuperación de empresas en crisis en entidades de economía social transformadora puede ser una oportunidad para recuperar autonomía sindical. La conversión de las personas trabajadoras por cuenta ajena en trabajadoras autogestionarias puede ser una oportunidad para avanzar en la autonomía y poder de un sindicalismo transformador.

Respecto a la autonomía política, el sindicalismo renovado puede y debe dotar de un contenido real y práctico a la estrategia soberanista para, de este modo, confrontar el corsé neoliberal. Aquí se enmarca la estructuración de una estrategia socioeconómica soberanista donde las unidades básicas (microeconómicas) de las diversas soberanías sectoriales (mesoeconómicas o estratégicas) son las entidades de economía social transformadora, entre las que se encontrarían las empresas en crisis recuperadas por los trabajadores. Las entidades o unidades económicas de producción de la economía social con vocación transformadora tienen como uno de sus principios esenciales que los medios de producción estén en manos y al servicio de las personas que trabajan en las mismas. Así, es posible avanzar en procesos de democratización a la hora de decidir sobre la actividad económica de las unidades de producción para el mercado, así como en contenidos prácticos para una estrategia socioeconómica soberanista. Por tanto, si quiere establecer una fuerte conexión entre acción sindical y los procesos dirigidos a la socialización y soberanización de los medios de producción y consumo, se deberá impulsar una fuerte vinculación y alianza permanente entre economía social y sindicalismo con vocación de transformación.

Partiendo de la experiencia acumulada, no son pocos los casos previos de empresas recuperadas en los que el resultado ha sido la desafiliación y alejamiento de las personas trabajadoras de los sindicatos. A partir de esta realidad, se trata de realizar planteamientos para que la recuperación de empresas en crisis pueda servir para todo lo contrario: para reforzar la autonomía financiera sindical. A partir de la máxima “si hay militantes sindicales seguirá habiendo sindicato”, se trata de proponer y establecer estrategias y/o herramientas de apoyo para aquellas personas trabajadoras por cuenta ajena que desean o asumen que para mantener su empleo y renta debe pasar a trabajar de modo autogestionario.

3.2. Las entidades de EST a apoyar por el sindicalismo transformador: elementos básicos

A partir de lo analizado en los capítulos precedentes, se plantea a continuación un modelo-tipo de unidad económica de producción de EST, o empresa transformadora, a impulsar por un sindicalismo transformador. Es decir, se propone una caracterización de un tipo de empresa y trabajo (autogestionario) a impulsar por estas organizaciones sindicales. Se trataría, en cierto modo, de fomentar una “economía social y sindical transformadora” en el que se vinculara a los siguientes tipos de trabajos para el mercado: las personas trabajadoras por cuenta ajena (dependientes), por un lado, y, por otro, a las personas trabajadoras por cuenta propia (socias cooperativistas e incluso autónomas dependientes).

Las empresas capitalistas convencionales tienen por objetivo la maximización de los beneficios. En estas unidades productivas hay una clara división entre la propiedad, que persigue este objetivo, y las personas trabajadoras tratadas como “recursos humanos”, objeto de minimización de costes y con unos fines e intereses diferentes a los de la propiedad. Surge, por tanto, un claro conflicto de intereses pues la maximización de los beneficios empresariales es contradictoria con los objetivos de las personas trabajadoras. En este marco, la actividad sindical toma partido a favor de la clase trabajadora y subordina los objetivos empresariales a los de las personas empleadas.

Sin embargo, las entidades de economía social transformadora no tienen por objetivo la maximización de beneficios de una propiedad diferente a las personas trabajadoras, al menos en el caso en que todas las personas trabajadoras sean socias (efectiva o potencialmente). El objetivo del colectivo de personas socias (propietarias) coincide con el de las personas contratadas (trabajadoras) pues son las mismas; las personas son trabajadoras y propietarias, patrón y obrero, al mismo tiempo. En este marco no existe, en sentido estricto, “explotación de unas personas por otras”, propia de la relación social capitalista (otra cuestión es la calidad de la actividad laboral y su remuneración).

La cuestión básica a plantear es bajo qué condiciones las personas socias de trabajo de una entidad de EST son consideradas como parte empleada o como parte empleadora, y, a partir de ahí, si desde un sindicato se debe apoyar la creación de este tipo de organización productiva (y qué características debe tener y qué condiciones cumplir). La propuesta aquí defendida se resume del siguiente modo: el sindicalismo transformador debe promocionar e impulsar unidades económicas de producción autogestionarias en el marco de un modelo productivo social y medioambientalmente sostenible y de una estrategia socioeconómica soberanista. Estas unidades productivas de economía social transformadora deben tener como base un cooperativismo autogestionario sin trabajo asalariado por cuenta ajena, salvo causas y casos muy excepcionales y tasados.

3.3. Trabajo y empresa autogestionaria

En el siglo XXI el “mundo del trabajo” ha sufrido profundas transformaciones. El trabajo autogestionario se ha convertido en determinados lugares del mundo en un instrumento poderoso de lucha de los trabajadores cuando impide el cierre de una empresa y la pone a producir autogestionariamente. De este modo ha servido además para disciplinar el comportamiento de los empresarios que, frente a la recuperación que promueven los trabajadores organizados, encuentran obstáculos para vaciar la empresa y su aptitud productiva.

La razón del derecho del trabajo es regular el conflicto (potencial) entre las personas que poseen el capital y dirigen la empresa, por un lado, y las personas trabajadoras por cuenta ajena, por otro. La dicotomía trabajo dependiente/trabajo independiente determina el derecho del trabajo, que pierde en gran medida su razón de ser en las cooperativas de trabajo asociado o empresas autogestionarias. En estas unidades de EST no existe el trabajo dependiente al coincidir la figura que posee el capital y la del trabajador dependiente. Además, buena parte de la doctrina, e incluso parte de la Organización Internacional del Trabajo, restringen el análisis al trabajo dependiente y al trabajo autónomo, y dejan de lado el análisis de la autogestión y el trabajo autogestionario. En este sentido, la cuestión es superar el falso pensamiento binario que lleva a pensar que sólo existe el “trabajo dependiente” y el “trabajo autónomo”, y que son las únicas opciones al “trabajo precario” o al desempleo.

El trabajo autogestionario propio de la economía social transformadora analizada en este trabajo es, por su naturaleza, un trabajo básicamente diferente al trabajo dependiente o subordinado, y al trabajo autónomo, y que debe ser regulado específicamente. Diversos autores proponen una regulación diferenciada del trabajo autogestionario como categoría económica, social y legal que el derecho debe traducir. Se propone distinguir entre trabajo en relación de dependencia (o esfera de organización de otra persona natural o jurídica) del trabajo autónomo y del trabajo autogestionario; se trata de considerar al trabajo autogestionario como una nueva “categoría del mundo del trabajo” en el pensamiento socioeconómico, jurídico, en la legislación, etc.

El trabajo autogestionario no es trabajo subordinado a un patrón, porque estos trabajadores son sus propios empleadores y quienes dirigen la empresa. Tampoco es trabajo autónomo porque las personas en este caso no trabajan de manera independiente unas de otras, sino que se trata de trabajo “coordinado”. Cada persona trabajadora asociada gestiona la empresa coordinando con todas sus compañeras cómo se gobierna y administra y cómo se ejecuta ese trabajo. Estas personas trabajadoras carecen de autonomía a nivel individual porque deben someterse a aquellas normas que ellas mismas acuerdan con el resto de los integrantes de la cooperativa u organización autogestionaria. Estas personas, en ejercicio de la facultad colectiva de autorregulación, deben establecer un regla-

mento de trabajo que sistematice la organización de la actividad, y la disciplina necesaria para asegurar la eficiencia que garantice su sostenibilidad. Además, el trabajo autogestionario no tiene en ningún caso por objeto el lucro, sino que tiene como objetivo principal la satisfacción de las necesidades materiales, espirituales y sociales de sus integrantes, aunque deba desplegar sus actividades en el mercado capitalista cada vez más opaco y oligopolizado.

El trabajo autogestionario se desarrolla en las empresas autogestionarias. Las empresas, las organizaciones, las unidades económicas productivas de autogestión son aquellas integradas por personas trabajadoras que dirigen todas las actividades de las mismas, y aportan directamente su fuerza de trabajo, con el fin primordial de realizar actividades productivas y recibir, en proporción a su aporte de trabajo, beneficios de tipo económico y social. Estas organizaciones son democráticas debido a cuestiones como las siguientes. En primer lugar, por la participación de los trabajadores en la gobernanza y la gestión de estas entidades. Además, la propiedad de los medios de producción es compartida, como la apropiación de los excedentes. Estas entidades se convierten, en sociedades donde el concepto de democracia es cada día más formal y vacío, en escuelas de democracia sustancial.

3.4. Las restricciones al trabajo en relación de dependencia

La propuesta defendida de modelo empresarial a impulsar por un sindicalismo transformador tiene como base el trabajo autogestionario y las empresas autogestionarias, en el marco de un modelo social y medioambientalmente sostenibles. En este sentido, las cooperativas autogestionarias propias de la economía social transformadora aquí defendida deben tener estrictas restricciones a la hora de utilizar los servicios de personal asalariado en relación de dependencia.

La autogestión, en resumen, es una categoría que las entidades de EST deben construir con la práctica de una participación democrática en la gestión, la tenencia de los medios de producción y una distribución justa del producido de su actividad. En este sentido, aparecen problemas o cuestiones a tener en cuenta cuando en las entidades o empresas autogestionarias existe trabajo asalariado dependiente. La cuestión, en primer lugar, es si una empresa autogestionada continúa siéndolo cuando contrata un porcentaje “elevado” de trabajadores asalariados no socios, reproduciendo así el modelo del “trabajador que explota a otro trabajador”. Una segunda cuestión es qué se entiende por “elevado”.

La legislación cooperativa establece límites cuantitativos a la presencia de personal asalariado por cuenta ajena, en proporción a las horas/año trabajadas por el personal cooperativo. La ley vasca de cooperativas establece, para el empleo asalariado, el tope del 25% de las horas/año trabajadas por las personas socias trabajadoras. Sin embargo, más arriba se analizó y consideró como principal

problema en la “mutua reserva” en la relación sindical cooperativa el derivado de la convivencia en una misma unidad económica de producción de personas socias trabajadoras (trabajo autogestionario) y personas trabajadoras por cuenta ajena (trabajo dependiente). No parece adecuado afrontar una diferencia cualitativa tan relevante estableciendo un límite cuantitativo desprovisto de toda causalidad. Por tanto, se propone, con carácter general, impedir la existencia de personal asalariado en las entidades de EST.

La flexibilidad que requiere cualquier entidad productiva puede verse satisfecha explorando la vía de las personas socias temporales. Es decir, parece adecuado fomentar la vía societaria temporal como alternativa al trabajo asalariado por cuenta ajena. No obstante, y en los casos en los que realidad económica y productiva indiquen que este modelo es demasiado rígido, se pueden establecer una serie de excepciones. En primer lugar, una sobrecarga circunstancial de tareas que obligue a la entidad a recurrir a los servicios de no asociados, por un lapso no superior a seis meses. En segundo lugar, la necesidad de los servicios de técnicos o especialistas para una tarea determinada, no pudiendo exceder la duración de ésta de seis meses. En tercer lugar, los trabajos estacionales, transitorios o eventuales, por un lapso no mayor de seis meses. En estos supuestos, el plazo máximo de contratación no podrá exceder, en cada caso individual, los seis meses, continuos o discontinuos, por año. En estos casos ese personal estará comprendido en el régimen de la legislación laboral. Además, en ningún caso la excepcional participación de terceros en el trabajo de la organización podrá ser superior al 15% del personal.

4. LA RECUPERACIÓN OBRERA DE EMPRESAS EN CRISIS: UNA APROXIMACIÓN

4.1. *Notas previas*

El enfoque de un sindicalismo más proactivo tiene como uno de sus principales componentes la actuación ante las empresas en crisis, es decir, el proceso de transformación y recuperación por sus trabajadores de empresas capitalistas convencionales. Estos procesos pueden incorporarse a las estrategias de promoción e impulso de unidades económicas de producción autogestionarias y a la estrategia socioeconómica soberanista contemplada en capítulos precedentes. Los procesos de transformación de empresas en crisis impulsados por el sindicalismo transformador y de contrapoder pueden ser una parte relevante de la construcción del citado modelo.

Las experiencias de economía social han demostrado una gran capacidad de resistencia en las últimas crisis económicas. Al priorizar, normalmente, el mantenimiento de los puestos de trabajo frente a otras variables, establecen parámetros más sociales y sostenibles. En un contexto de crisis económica gana fuerza

la idea del relevo hacia este tipo de empresas. Es decir, que cuando una empresa entra en crisis, en vez de optar por el cierre, es una opción la posibilidad de mantener la actividad productiva en manos de las personas empleadas a través de una entidad de economía social.

Aunque el fenómeno de autogestión de empresas en crisis se ha dado con distinta intensidad en casi todas las economías, en Argentina, como se sabe, adquirió particularidades propias a partir de la “crisis del corralito” a finales de 2001. Allí se acuñó el término de “empresas recuperadas por sus trabajadores” (ERT), con el que se denomina a un conjunto heterogéneo de procesos cuyo elemento común consiste en que los trabajadores amenazados por la pérdida de empleo toman la iniciativa de reemprender o continuar la actividad de la empresa en crisis, ejerciendo de manera autogestionada la dirección de la misma. Estos procesos sirvieron para interrelacionar el sindicalismo, la economía social y solidaria y los movimientos sociales, así como establecer planteamientos alternativos a la lógica de la economía capitalista. La denominada “democracia laboral” se constituyó en una respuesta alternativa a la lógica capitalista y se convierte, para muchos autores, en una crítica radical al mostrar que es posible funcionar “sin patrones” y sobre la base de “vínculos solidarios”.

En ámbitos socioeconómicos más próximos, la mayor parte de experiencias de recuperación de empresas en crisis se han acabado formalizando y asentando más que como una comunidad laboral de autogestión, como una empresa que tiende a asemejarse al modelo capitalista convencional. En este sentido, la institucionalidad existente las suele reconocer en tanto se asemejen a actores económicos empresariales, más que a trabajadores. Esta situación explica, en parte, que las organizaciones sindicales de Hegoalde y su entorno más próximo no hayan puesto en marcha programas o estrategias de gran envergadura para impulsar estos procesos.

4.2. Algunos conceptos

Es de interés diferenciar entre la empresa en dificultades y la empresa en crisis. En la primera situación, la empresa está teniendo problemas de pago de nóminas y/o ha desatendido obligaciones con proveedores, bancos, etc. Una empresa en crisis es aquella que se encuentra en una situación que legalmente la obligue a instar el concurso de acreedores. En las “Directrices sobre ayudas estatales de salvamento y de reestructuración de empresas no financieras en crisis de la Unión Europea”⁴² define que una empresa está en crisis “cuando, si no hay una intervención del Estado, su desaparición económica será casi segura a corto o medio plazo”.

⁴² Apartado 2.2.20.

[https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/?uri=celex:52014XC0731\(01\)](https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/?uri=celex:52014XC0731(01)).

El autor argentino A. Ruggeri (2018) entiende por empresa recuperada “como un proceso social y económico que presupone la existencia de una empresa anterior, que funcionaba bajo el molde de una empresa capitalista tradicional (inclusive, en algunos casos, bajo formas legales cooperativas) y cuyo proceso de quiebra, vaciamiento o inviabilidad llevó a sus trabajadores a una lucha por su puesta en marcha bajo formas autogestionarias”. Por tanto, en la bibliografía sobre el tema se entiende por “recuperación” al proceso según el cual surgen entidades de economía social claramente convertidas en proyectos económicos autogestionarios y que se han originado a través de un proceso de defensa y mantenimiento del empleo, muchas veces conflictivo.

Por su parte, se entiende por “transmisión” al proceso jurídico de compra en el que la propiedad de la empresa pasa a las personas trabajadoras. En todo proceso de recuperación es precisa la transmisión, ya que para que la primera se produzca es necesario que la empresa sea transmitida y adquirida por las personas trabajadoras. La transmisión a los trabajadores se puede realizar, principalmente, de dos modos distintos. Por un lado, la transmisión indirecta o a través de la constitución de una nueva sociedad. Es decir, la transmisión de los activos a una entidad de nueva creación constituida por los trabajadores. Por otro lado, existe la alternativa de transmitir la sociedad mercantil que explota la empresa a los empleados, a través de la adquisición de la mayoría de las acciones o participaciones sociales. Es decir, mediante la transmisión directa o a través del control de la sociedad, que puede después, o al mismo tiempo, transformarse en otro tipo social que se adapte mejor a la nueva situación. En cualquiera de estos supuestos, las entidades de economía social se convierten en fórmulas válidas para continuar con la actividad empresarial por parte de los trabajadores.

Asimismo, se entiende por “transformación o reconversión” al acto de convertir una empresa tradicional capitalista en una entidad de economía social (cooperativa o sociedad laboral, principalmente), sin que ésta haya pasado el proceso de disolución de la empresa previa. También se utiliza este término para denominar a aquellos procesos que han originado una nueva empresa que formalmente se encuentra bajo fórmulas autogestionarias pero que realmente no funciona como tal.

4.3. *Los diversos escenarios*

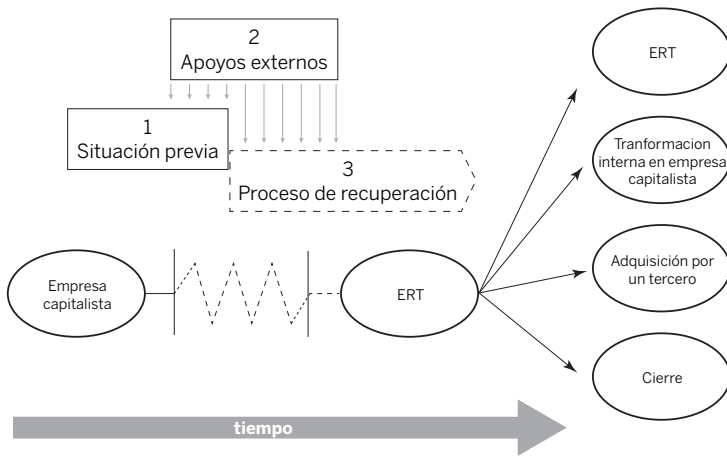
Estos procesos son posibles tanto en el caso de crisis como en escenarios en los que la situación de la empresa es más favorable. Así, existen procesos de empresas pequeñas y medianas cuyos propietarios, llegado el momento de la jubilación y ante la falta de un relevo familiar, optan por ceder a los trabajadores la titularidad de la empresa. En este caso se trata de un proceso de transformación en un escenario en el que la empresa no tiene por qué estar en situación de crisis y el

cambio puede planificarse con cierto tiempo, lo que permite un proceso ordenado donde los riesgos son muchos menores.

En los casos en los que la crisis afecta gravemente a la solvencia de una empresa, el ordenamiento jurídico habilita determinados mecanismos para que los acreedores puedan ver, en la medida de lo posible, satisfechos sus derechos, siendo el principal la declaración de concurso de la sociedad deudora, proceso que suele terminar casi siempre en la liquidación de la empresa. En estos casos, una posible alternativa al cierre es su transmisión a un tercero, pero esta alternativa a veces conlleva importantes riesgos para la viabilidad futura de la empresa y el mantenimiento del empleo. En momentos de crisis económica proliferan fondos de capital riesgo especializados en comprar empresas acuciadas por las deudas (conocidos como “fondos buitres”), cuyo objetivo principal es realizar operaciones especulativas con las empresas o con su deuda. En estos procesos, los agentes que suelen ganar son los antiguos propietarios de la empresa y el comprador especulador, mientras que el resto pierde, trabajadores, acreedores y resto de la sociedad. Por ello, hay que barajar muy seriamente la alternativa de que sean los propios trabajadores los que continúen con el proyecto económico de la empresa en crisis para evitar el cese de actividad o a la venta especulativa de la misma.

En los casos en los que el empresario opta por la transmisión a los trabajadores, se parte de la premisa de que, aunque ésta deja de ser suficientemente rentable para los objetivos del inversor capitalista, existe la posibilidad de lograr el objetivo de mantenimiento de los empleos. En este proceso se pueden resaltar una serie de elementos positivos. En primer lugar, la transmisión de la empresa a los trabajadores es una garantía para la viabilidad de la actividad económica y el empleo. En segundo lugar, puede realizarse de modo gradual y suave, y la empresa puede preservar su historia e identidad. En tercer lugar, los empleados conocen perfectamente su empresa y tienen la motivación de conservar sus puestos de trabajo. En cuarto lugar, la comunicación con los bancos, proveedores y clientes no se interrumpe. Y en quinto lugar, el desarrollo y el crecimiento no se deslocaliza, sino que se mantienen en el territorio.

Para terminar, el siguiente “mapa conceptual” nos muestra las distintas fases y posibilidades en el proceso de recuperación de una empresa. Así, la empresa puede ser recuperada por sus trabajadores y consolidarse en el tiempo, o puede ser posteriormente adquirida por un tercero, verse abocada al cierre o ser reabsorbida en un modelo de empresa capitalista. Independientemente de su resultado, el nacimiento de la empresa recuperada y su proceso necesita de apoyo externo desde distintas esferas.



Fuente: Coque Martínez, J. López, N. y Loredó, E., 2012.

4.4. Principales obstáculos para los procesos de recuperación de empresas

Los procesos de recuperación de empresas se suelen activar en las épocas de crisis económicas. Tanto en Hegoalde como en el resto de economías del entorno, esta opción fue mucho más común en la década de 1980 que tras la crisis de 2008, donde las experiencias han sido más bien escasas (Carazo Andrés, A., 2020). Esta situación hace que sea de interés conocer los principales obstáculos o barreras con los que se enfrentan las personas trabajadoras en caso de iniciar este proceso.

En primer lugar, estos procesos hay que enmarcarlos en el actual contexto de hegemonía de políticas neoliberales. Estas políticas se encuentran muy alejadas de favorecer cualquier tipo de acción o medida que signifique dotar a las personas trabajadoras de herramientas que supongan mejorar su situación de negociación frente al capital.

En segundo lugar, está el “elemento subjetivo o personal”, es decir, es precisa la existencia de una masa crítica de trabajadores que quieran dar continuidad a la empresa en crisis y, en particular, un grupo de personas con capacidad y motivación suficiente para impulsar y liderar el proyecto. La autoorganización por antiguos compañeros, la toma de decisiones sobre salarios, puestos y responsabilidades, son cuestiones complicadas, máxime si, como muchas veces ocurre, hay que tomar determinadas medidas organizativamente traumáticas para tratar de encauzar la marcha de la empresa. Por otra parte, no suele haber un conocimiento exhaustivo por parte de las personas trabajadoras sobre las oportunidades, ventajas y dificultades que tiene adquirir la empresa en la que trabajan en contextos de crisis.

En tercer lugar, y muchas veces el principal escollo para que los trabajadores puedan continuar con la actividad, es la dificultad de financiación del proyecto de continuación. Es un factor clave para el éxito de estas empresas recuperadas la creación de herramientas financieras que permitan, ya no sólo la adquisición de la unidad productiva por parte de los trabajadores, sino la obtención de viabilidad financiera para acometer el proyecto en los primeros años de andadura, principalmente para afrontar desviaciones coyunturales de tesorería.

En cuarto lugar, están los obstáculos propiciados por el proceso jurídico-mercantil. Uno de los mayores obstáculos que hay actualmente para sacar adelante este tipo de procesos de recuperación es la ley concursal⁴³, la ley que regula los procesos de insolvencia de una empresa. El objetivo del concurso es la máxima satisfacción de los acreedores, pero sin olvidar el principio de “empresa en funcionamiento”. La Ley contempla distintas alternativas que permitirían lograr una exitosa superación de un estado de insolvencia (siempre que el deudor realice una actividad que sea económica y comercialmente viable), como son el convenio de acreedores, los acuerdos extrajudiciales de pagos, y la venta de la empresa o de una parte de la misma como unidad productiva autónoma. Cuando estas opciones no son posibles se entra en una fase de liquidación, en la que lo primordial es la venta de los activos con la finalidad de satisfacer el mayor número posible de créditos de los acreedores. Sin embargo, cuando en la empresa existe viabilidad técnica y económica ha de imperar el principio de continuidad que haga posible que la empresa sea una instrumento socialmente útil y generador de empleo. Por tanto, la opción debería ser lograr la venta de la empresa en marcha y, en esos casos, la recuperación mediante la constitución de una empresa de economía social por parte de sus trabajadores se convierte en una de las herramientas alternativas.

Sin embargo, la actual ley concursal facilita más la consecución de los objetivos de los acreedores que la posibilidad de continuar con la actividad de la empresa. Cuando llega la insolvencia estructural, las empresas se ven obligadas a solicitar el procedimiento concursal con la escasa esperanza de conseguir un convenio de acreedores, y con la más que probable solución de una mala liquidación y una insatisfacción generalizada de acreedores. En dicho procedimiento, la administración concursal lleva a cabo dos funciones esenciales. Por un lado, una labor asistencial guiada por el principio de empresa en funcionamiento, y, por otro, una función basada en procurar la máxima satisfacción de los acreedores. En dichos procedimientos además de ralentizar el proceso y los efectos de estigmatización de la empresa, la intervención no da con los objetivos esperados y en más de un 90% de los procedimientos acaban en fase de liquidación,

⁴³ Aprobada en 2003 y que ha experimentado varias reformas desde entonces, la última de las cuales en 2015. El 1 de septiembre de 2020 se aprobó, vía Real Decreto, una refundición del texto.

cesando la actividad y extinguiendo la relación laboral con los trabajadores. Esta liquidación tiene normalmente unos efectos devastadores, pues los costes del procedimiento, así como la deuda generada por indemnizaciones por despidos laborales, encarecen la liquidación, sin que nadie quede satisfecho (acreedores, trabajadores, administradores, etc.) (FAECTA 2015).

La posibilidad de transmisión a los trabajadores no tiene a priori ningún problema. No obstante, la legislación se ha diseñado claramente para las sociedades de capital tradicionales. Por tanto, y a pesar de que el traslado de la empresa a los trabajadores es posible en el concurso, el ordenamiento jurídico no responde a las particularidades que plantea esta operación y no la facilita en absoluto (Villafañez, 2015).

Por último, se puede considerar otro obstáculo la inacción o falta de impulso de este tipo de procesos por parte de la actuación sindical. En la mayoría de los casos ha sido considerado como un instrumento temporal limitado, mientras se busca o espera la llegada de un inversor (Carazo, 2020).

A partir de estos obstáculos se puede realizar una primera propuesta de medidas que servirían para fomentar los procesos de transformación obrera de las empresas en crisis, a saber:

- El impulso de **procesos de empoderamiento** de las personas trabajadoras.
- La superación de un cierto “estigma” existente en diversos segmentos de la población alrededor de la economía social cooperativa.
- La necesidad de **mejorar la legislación, es especial la ley concursal**.
- El impulso de **herramientas financieras** adaptadas a los condicionantes de estos procesos.
- La mejora de la **actuación sindical** en todo lo relacionado con la recuperación de empresas por parte de sus trabajadores.

SÍNTESIS Y CONCLUSIONES

1. HEGOALDE, LA ECONOMÍA CAPITALISTA Y LOS DIVERSOS ESCENARIOS

Economía capitalista y economías transformadoras: elementos socioeconómicos básicos:

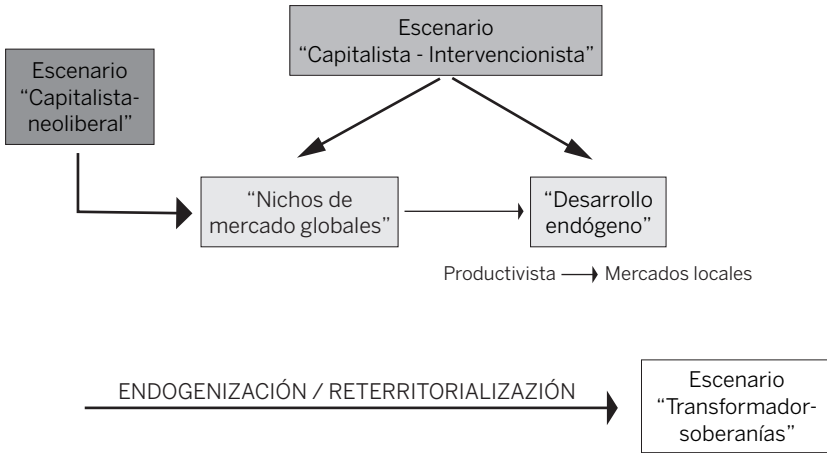
		Economía capitalista	Economía transformadora
Objetivo		Beneficio económico/ maximización de las ganancias	Mejora y mantenimiento de la vida
Agentes económicos básicos	Personas	Recursos (capital humano)	Reconsideración social trabajos
	Naturaleza	Área de negocio (capital natural)	Comunes
	Dinero	Capital financiero	Moneda social
Instituciones económicas	Trabajo	Trabajo asalariado dependiente	Trabajo autogestionado
	Valor	De cambio/demanda solvente	De uso/demanda real
	Propiedad	Privada	Pública / comunitaria
Estado (¿Al servicio de qué?)		Personas con capital	Toda la población
Lógica		Acumulación/cambio Patriarcado División territorial tareas	Reparto /uso Feminismo Descolonialidad / Soberanías

Fuente: *Elaboración propia.*

- La economía capitalista es la historia de cómo el capital, en manos de un número reducido de personas, ha logrado su soberanía, imperio o dominación a costa de la inmensa mayoría de la población.
- Mientras la economía capitalista tiene como **objetivo** esencial la ganancia o la acumulación de capital, las economías transformadoras deben tener como objetivo mejorar y enriquecer la vida de la gente.
- La economía capitalista y las economías transformadoras pueden caracterizarse a partir de una serie de agentes socioeconómicos básicos (las denominadas por Polanyi “mercancías ficticias”: personas, naturaleza y dinero) o mediante unas instituciones básicas (trabajo, valor y propiedad).

- La **economía capitalista** funciona bajo la lógica del valor de cambio o monetario -el dinero como medida de todas las cosas- y la acumulación de capital, de riqueza y de poder. Esta lógica se sustenta fundamentalmente en elementos como el trabajo dependiente por cuenta ajena, el patriarcado, la explotación de la naturaleza y la división territorial de tareas.
- Una **economía transformadora** que avance en términos ecofeministas debe terminar con el patriarcado y el conflicto entre acumulación de capital y sostenibilidad de la vida. Frente a la lógica del valor de cambio o monetario y la acumulación, las economías transformadoras promueven el valor de uso, el reparto y la equidad, con el objetivo de mejorar y enriquecer la vida. Estas lógicas transformadoras emergen de las aportaciones de economías críticas (feministas, ecológicas, y descoloniales) que pretenden la reconsideración social de los trabajos, la relocalización socioeconómica y de la soberanía económica territorial.

Escenarios socioeconómicos básicos



• Para realizar una aproximación a la realidad socioeconómica y a futuros por sondear es de utilidad establecer los siguientes escenarios socioeconómicos:

- 1) Capitalista-Neoliberal (C-N).
- 2) Capitalista-Intervencionista (C-I).
- 3) Transformador-Soberanías (T-S).

- Los escenarios nos muestran desde actuaciones que se guían exclusivamente por lo marcado por la economía capitalista global (C-N), hasta una verdadera alternativa a la situación existente (T-S). Entre uno y otro se encuentra el escenario C-I basado en la intervención estatal para tomar decisiones sobre qué actividades económicas incentivar y cuáles no, asumiendo como intocable el marco capitalista.
- Este documento técnico apuesta por ir transitando desde el escenario Capitalista-Neoliberal hacia el escenario Transformador-Soberanías.

Características básicas de la socioeconomía de Hegoalde

- La pobreza y la desigualdad es una realidad creciente en Hegoalde. El desarrollo de la economía capitalista de Hegoalde tiende inexorablemente a la acumulación y a la concentración del capital, lo que conlleva que aumente, al mismo tiempo, la riqueza y la pobreza.
- Al inicio de la pandemia la industria vasca se encontraba ya en un claro proceso de desindustrialización.
- Las diversas cadenas productivas territoriales pueden caracterizarse a través de dos elementos fundamentales: una, las relaciones empresariales de tipo vertical; y dos, la relevante presencia de capital foráneo.
- La descentralización y reconstrucción en forma de red de las tramas productivas lleva consigo el crecimiento del empleo de escasa calidad o precario. Todos los datos llevan a la siguiente conclusión: existe una clara pérdida de calidad del empleo o aumento de la precariedad laboral (temporalidad, contratación a tiempo parcial, o personas en situación de desempleo sin prestación).
- El conjunto del trabajo remunerado supone menos de la mitad de todas las que se realizan. Los cuidados o trabajo de sostenimiento de la vida se encuentran sistemáticamente invisibilizado y desigualmente repartido. En el conjunto de Hegoalde los hombres dedican más tiempo que las mujeres al trabajo remunerado, vida social y diversión, deportes y actividades al aire libre, y medios de comunicación. A través de los datos expuestos se contempla la división sexual del trabajo: la mayor dedicación de las mujeres a los cuidados, los trabajos no remunerados e invisibles, así como la menor disposición de tiempo de ocio y vida social.
- Desde el punto de vista ecológico, los flujos de materiales de la CAPV es un fiel reflejo de su estructura económica, con un elevado grado de apertura exterior, de tradición eminentemente industrial, en la que los sectores altamente intensivos en materiales y energía tienen una especial relevancia, y que carece de recursos naturales para alimentar su sistema productivo.

La economía de la CAPV utiliza cantidades ingentes de materias primas y semimanufacturas procedentes de otros territorios para transformarlas en productos intermedios y acabados, generando durante este proceso tanto un elevado valor añadido como una gran cantidad de residuos industriales.

- El modelo socioeconómico vasco no ha tenido un impacto homogéneo en las distintas áreas o zonas de Hegoalde. Existen particularidades en cada una de las diversas áreas geográficas vascas. La traducción territorial del modelo económico vasco posibilita el análisis particularizado de una serie de “áreas geográficas”.

Tipos y subtipos comarcales

Tipos	Subtipos	Comarcas
1. Metropolitana	1.1. Urbanas	Llanada alavesa; Arga; Donostia; Gran Bilbao
	1.2. Periurbanas	Bajo Bidasoa; Plentzia-Mungía; Estribaciones Gorbea; Encartaciones; Prepirineo
2. Industrial	2.1. Evolución positiva	Arratia Nervion; Duranguesado; Tolosa; Urola Costa
	2.2. Evolución negativa	Cantábrica alavesa; Markina-Ondárroa; Gernika-Bermeo; Bajo Deba; Alto Deba; Goierri; Sakana; Ega; Erdialdea; Ribera; Ribera alta; Sangüesa
3. Rural	3.1. Estabilización	Valles alaveses; Bidasoa; Larraun; Rioja alavesa; Izarbeibar
	3.2. Despoblación	Pirineos; Montaña alavesa

Fuente: *Elaboración propia.*

2. ELEMENTOS PARA UNA ESTRATEGIA SOCIOECONÓMICA SOBERANISTA PARA HEGOALDE

El qué y cómo producir para la transformación

- La necesaria reconfiguración del sistema socioeconómico requiere transitar hacia el escenario “Transformador-Soberanías”. Se establecen dos grandes cuestiones a partir de los cuales establecer dicho marco de transformación:
 - “Cómo se produce”. Plantear el tipo de unidades socioeconómicas que realizan la generación de bienes y servicios desde una perspectiva democrática y autónoma-soberana. La perspectiva es avanzar hacia un modo de producción basado prioritariamente en entidades de economía social transformadora.

- “Qué se produce”. La transformación deseable del modelo o matriz productiva supone un desarrollo de las actividades socialmente necesarias y medioambientalmente sostenibles, y que conlleve un avance en las soberanías sectoriales estratégicas.

Soberanías y bases de una estrategia socioeconómica soberanista para Hegoalde

- Una de las bases de una estrategia socioeconómica soberanista para Hegoalde es la reterritorialización: volver a articular los circuitos económicos territoriales, ganando soberanía-autonomía, con el objetivo de satisfacer las necesidades territoriales y de modo más sostenible en lo económico, social y medioambiental.
- La “estrategia socioeconómica soberanista” pretende avanzar en la construcción de las soberanías:
 - “Soberanías populares”. Aumento de la capacidad de decisión del movimiento popular y de su autoorganización. La finalidad esencial es avanzar hacia el control comunitario y el derecho a decidir por parte de la propia comunidad sobre distintos ámbitos de la vida social y económica.
 - “Soberanía económica”. Capacidad de cubrir las necesidades materiales y espirituales fundamentales para el desarrollo humano, al margen del circuito de valoración del capital.
 - “Soberanía del trabajo”. El trabajo dependiente por cuenta ajena, como uno de los elementos fundamentales que ha utilizado el capital durante toda su historia para subordinar a la gente, debe ser sustituido por otras formas de generación de riqueza. Frente al trabajo dependiente se aspira al trabajo autogestionario para alcanzar la “soberanía del trabajo”.
 - “Soberanía económica territorial”. Se entiende por desarrollo territorial transformador al conjunto de estrategias políticas y elementos teóricos que tienen por objetivo la soberanía productiva o soberanía económica territorial.
 - “Soberanías sectoriales estratégicas”. La soberanía puede entenderse también como la capacidad de decisión popular en los diversos ámbitos sectoriales estratégicos. En la mayoría de las soberanías ya existen multitud de procesos abiertos y en marcha, que en su praxis proponen una superación de los valores del capitalismo.
 - “Soberanía reproductiva”. Es el objetivo último y por tal se entiende el proceso de transformación basado en un conjunto de relaciones sociales que den centralidad a la vida. Se trata de transformar y sustituir la reproduc-

ción de la economía capitalista por el mantenimiento, la reproducción y el enriquecimiento de la vida.

- En resumen, la autonomía de la actividad laboral y reproductiva de las personas (soberanía del trabajo) será complementaria con la realizada, de forma colectiva, en un determinado territorio (soberanía economía territorial-comunitaria), así como con los diversos ámbitos estratégicos de asunción de capacidad de decisión popular (soberanías sectoriales), para alcanzar la definitiva soberanía reproductiva (donde la vida subordina al capital).

La transformación del proceso económico para la soberanía

- Las economías sociales realmente existentes se sitúan en un difícil equilibrio entre dos racionalidades:
 - Racionalidad “instrumental”. Su objetivo consiste en la mejor adaptación funcional posible de la acción económica-empresarial a las reglas de la economía capitalista de mercado.
 - Racionalidad “valorativa”. Se trata de hacer economía con unos valores y principios democráticos, con una ética económica fundamentada en una ética comunitaria.
- Lo que está en juego es la propia posibilidad de la soberanía o autonomía humana; la posibilidad real de construir experiencias socioeconómicas alternativas, sobre la base de valores conscientemente elegidos:
 - Mercado social transformador. Las economías sociales transformadoras requieren otro modo de funcionar en cada fase del proceso o ciclo económico básico, a saber: producción, comercialización-distribución, consumo y ahorro-crédito. En este sentido, se trata de crear un “mercado social transformador” para avanzar en un proceso transformador soberanista. Para ello es preciso alcanzar la masa crítica suficiente de agentes y, a partir de ahí, conformar redes territoriales de intercambio e intercooperación que cubran de manera significativa las necesidades del mayor número de personas.

Soberanías estratégicas y transformación de la estructura económica-productiva de Hegoalde

- Objetivo: la construcción de una matriz productiva con base en actividades socialmente necesarias y medioambientalmente sostenibles.
- La transformación productiva e industrial de Hegoalde requiere de medidas que tengan por objetivo una transición ecológica de la actividad socioproduc-

tiva, que deberá incorporar el concepto de transformación justa en lo relacionado con el empleo.

- Algunos cambios fundamentales necesarios en la economía de Hegoalde:
 - El decrecimiento del tamaño de algunos sectores: construcción, generación de energía, transporte o finanzas.
 - La reprimarización de la economía con un crecimiento muy importante de la agricultura ecológica, una expansión de la superficie forestal como sumidero de carbono y el aumento de los trabajos no remunerados en el seno de las familias y del trabajo comunitario no salarizado.
 - Descenso importante en el uso de energía, especialmente en automoción privada y en climatización.
 - La reterritorialización con descenso de las importaciones e incremento del tejido productivo autóctono de las actividades económicas necesarias para la vida.
- Estas líneas básicas de transformación están en estrecha relación con algunas de las soberanías sectoriales estratégicas:
 - Soberanía alimentaria. El sector primario se vincula con la soberanía alimentaria. Un elemento central de la transformación de la matriz productiva es la revitalización del mundo rural y de dicho sector. El objetivo primordial sería alcanzar las mayores cotas posibles de soberanía alimentaria, en el marco de la construcción de una autonomía material que permitiera cubrir los imperativos de la reproducción de la vida con materiales locales y de manera políticamente autónoma.
 - Soberanía energética. La línea de transformación general debe basarse en la desfosilización y desnuclearización, la reducción del consumo y la implantación de energías realmente renovables. Es precisa la generalización de la participación y control de la población sobre la generación y distribución de energía para autoabastecerse colectivamente y para satisfacer los objetivos y las necesidades comunitarias.
 - Soberanía industrial-tecnológica. La actividad industrial debe estar estrechamente relacionada con el sector tecnológico y la soberanía tecnológica. La transformación del modelo productivo debe favorecer un diseño tecnológico que garantice la resistencia y durabilidad de los instrumentos y herramientas, y que además se base en el uso de materiales y energía sostenibles, abundantes en el territorio y reciclables.

La economía social con vocación transformadora: la base microeconómica para transformar el cómo producir

- La transformación del cómo producir requiere propuestas de fórmulas alternativas de organización, gestión y apropiación de lo producido. La propuesta defendida en este estudio tiene elemento básico la economía social transformadora (EST).
- El capital debe ser sustituido por el trabajo como agente económico hegemónico de la actividad económica, en general, y de la empresarial, en particular.
- La economía social está compuesta por una gran heterogeneidad de proyectos, distintas formas de organización y diversas prácticas que pueden no compartir y perseguir los mismos objetivos. Esta situación hace que sea preciso hablar en plural y que aparezca la denominación de “economía social o cooperativismo capitalista”.
- Aunque la realidad sea muy diversa, es de interés dividir las diversas propuestas en dos grandes grupos, a saber:
 - La economía social complementaria, paliativa o capitalista. Actualmente es la mayoritaria en los países centrales y ahondan en la adaptación subordinada o marginal a la economía capitalista neoliberal y financiarizada.
 - La economía social con vocación transformadora. Además de priorizar la satisfacción de las necesidades de las personas por encima del lucro, buscan la transformación de la economía y sociedad vigente. Pretende avanzar en una economía social que sirva como alternativa, y no como legitimadora, de la economía capitalista; investigan y trabajan nuevas formas de vivir y satisfacer las necesidades económicas con otra lógica.
- La economía social transformadora debe avanzar hacia otros modos de entender el trabajo, la propiedad y el valor. Así, el trabajo autogestionado o colectivo por cuenta propia, la propiedad colectiva-comunitaria y el valor de uso son referencias en la búsqueda de una economía social transformadora.

Objetivos y criterios de un proyecto de EST:

Objetivos		Criterios
Soberanía del trabajo		Concepto de trabajo Trabajo colectivo Trabajo autogestionado/autoformado Participación integral
Iniciativa colectiva		Transparencia Reparto justo Igualdad
Territorio y transformación		Naturaleza política del proyecto Intercooperación y naturaleza distribuida Socialización y ciudadanía Cultura local Necesidades sociales y emprendimiento
Vida sostenible	Equilibrio ecológico	Creación sostenible Gestión de residuos Consumo energético Actitud ecológica
	Poner la vida en el centro	Igualdad en el trabajo y en las decisiones Reparto de roles y trabajo Gestión de tiempo Estructuras democráticas e inclusivas Gestión de emociones y conflictos Actitud feminista Habitabilidad
Sostenibilidad económica		Estabilidad económica Resiliencia y diversificación del proyecto Gestión ética de la financiación Innovación interna Espacio desmercantilizado Relaciones equitativas

Fuente: Alvear, Amaia, Mirene Begiristain, Enekoitz Etxezarreta, Jon Morandeira. 2019

3. SINDICALISMO TRANSFORMADOR Y RECUPERACIÓN DE EMPRESAS

Trabajo y sindicalismo: aspectos conceptuales

- La economía convencional procapitalista redujo el concepto de trabajo al empleo o trabajo asalariado dependiente por cuenta ajena, de forma que sólo hay un tipo de trabajo “productivo”, el trabajo dependiente asalariado, aquél que sirve de modo directo para la acumulación de capital.

- En este trabajo se plantea el debate sobre la consideración de sindicalismo transformador como aquél que considera al trabajo como algo que va más allá del empleo. Es decir, como un conjunto de actividades o labores útiles para el sostenimiento la vida, sirvan o no para la obtención de beneficios y la acumulación de capital. De este modo, el sindicalismo transformador irá más allá del conflicto capital-trabajo dependiente (por cuenta ajena) y atenderá de mejor modo al conflicto capital-vida.
- En función de lo se entiende por “trabajo” y por “clase trabajadora” es posible clasificar el sindicalismo en dos grandes tipologías:
 - Sindicalismo clásico o convencional. Aquél que protege a una clase trabajadora entendida como todas aquellas personas que realizan un trabajo asalariado dependiente por cuenta ajena. La clase trabajadora es considerada como el conjunto de personas que es contratada por un patrón/empresario que obtiene un beneficio o plusvalía por medio de la explotación.
 - Sindicalismo transformador. Asume la necesidad de cambiar y ampliar la noción o concepto de trabajo para dar cabida al trabajo de reproducción o cuidados y el trabajo autogestionario (asalariado colectivo por cuenta propia). Este sindicalismo puede guiarse por la definición amplia de trabajo consistente en toda labor útil para mantener y enriquecer la vida; de modo independiente de si genera beneficios empresariales directos (plusvalía), o los salarios que proporcionan a cambio de la fuerza de trabajo.
- No todo trabajo es un empleo; no todas las actividades humanas que contribuyen a la satisfacción de las necesidades humanas obtienen remuneración en el mercado de trabajo, que es la precondition para poder hablar de trabajo asalariado, ocupación o empleo.
- Tipos de trabajos:
 1. Asalariado por cuenta ajena. Pueden dividirse en dos grandes tipos según el agente empleador, a saber: a) empresa capitalista; b) empresa estatal o administración pública.
 2. Autoempleo. Trabajo remunerado por cuenta propia. Pueden dividirse a también en dos grandes tipos: a) autónomo o emprendimiento individual; b) trabajador autogestionaria o socio de entidad de economía social o emprendimiento colectivo.
 3. Reproductivo o cuidados. Trabajo no remunerado monetariamente.
 4. Voluntario. Trabajo no remunerado monetariamente.

Elementos diferenciales de las distintas formas de trabajo

	Remunerado monetariamente				No remun. monetariamente	
	Asalariado		Autoempleo		Cuidados	Voluntario
	Empresa capitalista	Admón. pública	Individual	Colectivo		
Principios reguladores	-Mercado -Interés propio	-Mercado/ S.º público	-Mercado -Interés propio	-Mercado -Interés colectivo -Solidaridad	-Familia -Reciprocidad	-Comunidad -Reciprocidad -Solidaridad
Apropiación producto	Empresa	Estado	Persona Trabajadora	Persona Trabajadora	-Familia -Comunidad	-Comunidad
Prop. medios Producción	Empresa	Estado	Persona Trabajadora	Colectivo de trabajadores	-Familia	Org. no lucrativas
Decisión org. trabajo	Empresa	Repres. político	Persona Trabajadora	Asamblea trabajadores	-Familia	-No definido

Fuente: elaboración propia a partir de Bayuls Llopis, J. y Cano Cano, E. (2001): "El análisis de la realidad laboral desde la Economía".

- Reconsideración de otros conceptos relacionados con el empleo:
 - Se considera convencionalmente como “población activa” a las personas de 16 o más años que suministran mano de obra para la producción de bienes y servicios económicos a cambio de una retribución o salario. Sin embargo, es más adecuado denominarla como “población oferente de fuerza de trabajo”. Llamando población activa sólo a las personas que ofrecen su fuerza de trabajo en el mercado se desprestigia al resto de trabajos no asalariados.
 - Se denomina “población ocupada” al conjunto de personas de 16 o más años que tienen un empleo. Hay muchas personas que están ocupadas en cualquier tipo de ejercicio o tarea que satisfacen necesidades de otras personas y que no tienen un empleo. A lo que convencionalmente y con una clara intención se denomina población ocupada es realmente “población empleada”.
 - Se denomina “población parada” al conjunto de personas de 16 o más años que no tiene un empleo y están disponibles y en busca del mismo. Con este término se desconsidera a toda persona que no tiene un empleo pero que

realiza otro tipo de trabajo. Por tanto, es más pertinente denominarla “población desempleada”.

Sindicatos y economía social: de la mutua reserva a la ayuda mutua

- La relación entre sindicatos y la economía social cooperativa es tan larga como la propia historia del movimiento obrero. Sin embargo, la relación entre cooperativismo y movimiento obrero ha quedado muy relegado. Su relación con las luchas de las clases trabajadoras quedó lejana en el tiempo e incluso gran parte de las cooperativas actuales son empleadoras de personas asalariadas. En gran medida, esta situación obedece a que el movimiento cooperativo actual está integrado casi sin contradicciones en la economía capitalista.
- La existencia de un colectivo de personas “socias trabajadoras” y otro de “trabajadoras por cuenta ajena” plantean numerosos problemas y, en muchas ocasiones, agravios comparativos derivados del diferente estatuto jurídico de ambos grupos en cuanto a su prestación de trabajo.
- Sin embargo, las dificultades que plantea la economía capitalista para la mejora de la vida de las personas está provocando la apertura de ámbitos de colaboración y modelos híbridos entre sindicatos y entidades y empresas de economía social en diversas economías del mundo:
 - Por un lado, se establecen acuerdos para impulsar la instauración de todo tipo de instrumentos que faciliten la creación de este tipo de unidades económicas de producción.
 - Por otro lado, se impulsan espacios de colaboración para que el Estado y/o las diversas administraciones públicas pongan en marcha planes o políticas de promoción, así como cambios en las leyes y regulaciones que les afecten o, de modo más concreto, establecer normas para posibilitar la recuperación obrera de empresas en crisis, es decir, la transformación de las empresas en crisis en entidades de economía social.
- El debate sobre el papel de las organizaciones sindicales a la hora de organizarse en tiempos de crisis está abierto. En muchos casos, surge el convencimiento de que es el momento de desarrollar un enfoque más proactivo, sin abandonar el compromiso de afirmar sus principios generales y defender las normas laborales para toda persona que desempeña un trabajo por cuenta ajena o asalariado dependiente.
- El movimiento sindical que prioriza la “legitimación sindical interna”, basada en la cercanía con las personas trabajadoras, la autonomía y la actuación como contrapoder, a la “legitimación externa o institucional”, donde destaca el “diálogo social”, debe impulsar procesos que permitan converger con los movimientos sociales alternativos. Estas posiciones se refuerzan ampliando la ca-

racterización de las personas que “trabajan”, el concepto de trabajo, pues sirve para fomentar la afinidad con los movimientos sociales alternativos ecofeministas y los vinculados a las economías sociales con vocación transformadora.

Las entidades de EST a apoyar por el sindicalismo transformador

- Uno de los elementos para el enfoque más proactivo ante la crisis sindical se encuentra en el apoyo a la economía social transformadora:
 - La organización sindical se posicionaría como un instrumento más al servicio de la hoja de ruta hacia el escenario transformador-soberanías. Es muy relevante el papel que puede jugar tanto en la recuperación de empresas en crisis, como en la construcción de un proceso económico transformador o mercado social, y de soberanías sectoriales estratégicas.
 - La recuperación de empresas en crisis en entidades de economía social transformadora puede ser una oportunidad para recuperar autonomía sindical. La conversión de las personas trabajadoras por cuenta ajena en trabajadoras autogestionarias puede ser una oportunidad para avanzar en la autonomía y poder de un sindicalismo transformador.
 - Respecto a la autonomía política, el sindicalismo renovado puede y debe dotar de un contenido real y práctico a la estrategia soberanista para, de este modo, confrontar el corsé neoliberal.
 - Por tanto, si quiere establecer una fuerte conexión entre acción sindical y los procesos dirigidos a la socialización y soberanización de los medios de producción y consumo, se deberá impulsar una fuerte vinculación y alianza permanente entre economía social y sindicalismo con vocación de transformación.
 - No son pocos los casos previos de empresas recuperadas en los que el resultado ha sido la desafiliación y alejamiento de las personas trabajadoras de los sindicatos. A partir de esta realidad, se trata de realizar planteamientos para que la recuperación de empresas en crisis pueda servir para todo lo contrario: para reforzar la autonomía financiera sindical. A partir de la máxima “si hay militantes sindicales seguirá habiendo sindicato”, se trata de proponer y establecer estrategias y/o herramientas de apoyo para aquellas personas trabajadoras por cuenta ajena que desean o asumen que para mantener su empleo y renta debe pasar a trabajar de modo autogestionario.
- El sindicalismo transformador debe impulsar una “economía social y sindical transformadora” basada en un determinado tipo de modelo de unidad económica de producción de EST con el trabajo autogestionario como pilar esencial:

- La propuesta aquí defendida se resume del siguiente modo: el sindicalismo transformador debe promocionar e impulsar unidades económicas de producción autogestionarias en el marco de un modelo productivo social y medioambientalmente sostenible y de una estrategia socioeconómica soberanista.
- Estas unidades productivas de economía social transformadora deben tener como base un cooperativismo autogestionario sin trabajo asalariado por cuenta ajena, salvo causas y casos muy excepcionales y tasados.
- El trabajo autogestionario se desarrolla en las empresas autogestionarias. Las empresas, las organizaciones, las unidades económicas productivas de autogestión son aquellas integradas por personas trabajadoras que dirigen todas las actividades de las mismas, y aportan directamente su fuerza de trabajo, con el fin primordial de realizar actividades productivas y recibir, en proporción a su aporte de trabajo, beneficios de tipo económico y social.

La recuperación obrera de empresas en crisis

- El enfoque de un sindicalismo más proactivo tiene como uno de sus principales componentes la actuación ante las empresas en crisis, es decir, el proceso de transformación y recuperación por sus trabajadores de empresas capitalistas convencionales.
- Del análisis de los principales obstáculos para los procesos de recuperación de empresas se realiza una primera propuesta de medidas que servirían para fomentar los procesos de transformación obrera de las empresas en crisis, a saber:
 - El impulso de procesos de empoderamiento de las personas trabajadoras.
 - La superación de un cierto “estigma” existente en diversos segmentos de la población alrededor de la economía social cooperativa.
 - La necesidad de mejorar la legislación, es especial la ley concursal.
 - El impulso de herramientas financieras adaptadas a los condicionantes de estos procesos.
 - La mejora de la actuación sindical en todo lo relacionado con la recuperación de empresas por parte de sus trabajadores.

BIBLIOGRAFÍA

- Alegre Bueno, M. (2015): “La necesidad de desarrollar el Estatuto Profesional del socio trabajador”, en Fajardo García, G. (Coord.) (2015): “Empresas gestionadas por sus trabajadores. Problemática jurídica y social”. Ed. CIRIEC-España.
- ALIANZA COOPERATIVA INTERNACIONAL (ACI) (1995): “Declaración de la Alianza Cooperativa Internacional sobre la Identidad Cooperativa”. [En línea] <https://www.ica.coop/es>
- ALONSO, L.E. (1999): “Trabajo y ciudadanía”. Madrid. Ed. Trotta.
- Alvear, A., Mirene Begiristain, Enekoitz Etxezarreta, Jon Morandeira (2019): “ESE iparrorratza. Ekintzailletza sozial kooperatiborako adierazle sistema baten proposamena”. KOOPFABRIKAKO IKERKETA.
- Aranguren Querejeta, María José (Coord.) (2008): “Identificación de clústeres en la CAPV”. Orkestra. Instituto Vasco de Competitividad. Fundación Deusto.
- Aristóteles (2007): “Política”, Colección Clásicos de Grecia y Roma, Madrid, Alianza Editorial (texto original del siglo IV a.c.).
- Arrighi, G. (1999): “El largo siglo XX. Dinero y poder en los orígenes de nuestra época”. Ediciones Akal.
- Arto, Iñaki (2015): “El metabolismo socioeconómico del País Vasco, 1996-2010”. En: CARPINTERO, Óscar (dir.), El metabolismo económico regional español, Madrid: FUEHEM Ecosocial, 2015, p. 731-763.
- Askunze, K. (2013): “Más allá del capitalismo: alternativas desde la Economía Solidaria”. Documentación Social No 168, pp. 97-116. [En línea] http://www.economiasolidaria.org/files/economia_solidaria_askunze.pdf
- AUTONOMÍA SUR (2017): “Soberanías y prácticas socioeconómicas para la transformación”. Documento Autonomía Sur 17. Noviembre 2017. [En línea] <http://autonomiasur.org/wp/materiales-descarga/?mdocs-cat=mdocs-cat-6&mdocs-att=null>
- AUTONOMÍA SUR (2018): “Trabajo y cooperación: potencial económico para la transformación”. Documento Autonomía Sur 18. Enero 2018. [En línea] <http://autonomiasur.org/wp/materiales-descarga/?mdocs-cat=mdocs-cat-6&mdocs-att=null>

- AZKÁRRAGA, J. (2007): “Mondragón ante la globalización. La cultura cooperativa vasca ante el cambio de época”. Eskoriatza: Cuadernos de Lanki, n.º 2.
- BAGNASCO A. (1977): “Tre Italie. La problematica territoriale dello sviluppo economico italiano”, Bolonia, Il Mulino.
- Barcenilla, M.A. (1999): “La pequeña Manchester. Origen y consolidación de un núcleo industrial guipuzcoano. Errenteria (1845-1905)”. Diputación Foral de Gipuzkoa.
- Baschet, Jerome (2015): “Adiós al Capitalismo. Autonomía, sociedad del buen vivir y multiplicidad de mundos”. Ned Ediciones.
- Bayuls Llopis, J. y Cano Cano, E. (2001): “El análisis de la realidad laboral desde la Economía”. En Gallego Bono, Juan Ramón; Nácher Escriche, José (2001): “Elementos básicos de economía. Un enfoque institucional”. Valencia. Editorial Tirant Lo Blanch.
- Bengoetxea Alkorta, A. (2015): “El marco jurídico aplicable a las personas socias trabajadoras. Problemática y propuestas para su mejora”. En Fajardo García, G. (Coord.) (2015): “Empresas gestionadas por sus trabajadores. Problemática jurídica y social”. Ed. CIRIEC-España.
- BENKO, G. y LIPIETZ, A. (1994): “Las regiones que ganan. Distritos y redes. Los nuevos paradigmas de la geografía económica”. Valencia. Edicions Alfons El Magnànim.
- Bilbao, A. (1999): “Modelos económicos y configuración de las relaciones industriales”. Madrid. Talasa.
- Block, F. (2008): “Swimming Against the Current: the rise of a Hidden Developmental State in the United States”. *Politics and Society*, Volume: 36 issue: 2, page(s): 169-206.
- Calle Collado, A. y Casadevente J.L (2015): “Economías sociales y economías para los Bienes Comunes”. *Otra Economía*, vol. 9, n. 16, enero-junio 2015. Páginas 44-68.
- Carazo Andrés, A. (2020): “Empresas recuperadas por las personas trabajadoras en la Comunidad Autónoma del País Vasco. Proceso de recuperación y la perspectiva subjetiva de las trabajadoras.” Trabajo Fin de Máster. GEZKI. Instituto de Derecho Cooperativo y Economía social de la UPV.
- Caro Baroja, J. (1986): “Introducción a la historia social y económica del pueblo vasco”. Editorial Txertoa. 3ª Edición.
- Carrasco, Cristina. (2017): “La economía feminista. Un recorrido a través del concepto de reproducción”. *Ekonomiaz* N.º 91.

- Carrasco, C. (et alia). (2004): “Trabajo con mirada de mujer”. CES. Consejo Económico y Social. Madrid.
- Carrasquer, P. (ET ALIA.) (1998): “El trabajo reproductivo”. Papers 55.
- Carrasquer, P. (2013): “El redescubrimiento de cuidados: algunas reflexiones desde la sociología.” Cuadernos de Relaciones Laborales, Vol. 31, núm.1, p. 91-113.
- Castells, M. (1995): “La ciudad informacional. Tecnologías de la información, estructuración económica y el proceso urbano-regional”. Madrid: Alianza Editorial.
- CIRIEC (2007): “La Economía Social en la Unión Europea.” [En línea] <https://www.eesc.europa.eu/resources/docs/eesc-2007-11-es.pdf>
- Col·lectiu Ronda, SCCL (2018): “Protocol d’actuació per a l’acompanyament en un procés de recuperació d’empreses per part de persones treballadores”. Ed. Generalitat de Catalunya
- COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (1993):” Crecimiento, competitividad y empleo: Retos y pistas para entrar en el siglo XXI”. Luxemburgo.
- Coque Martínez, J. López, N. y Loredó, E. (2012): “Recuperación de empresas por sus trabajadores en contexto de crisis: ¿qué podemos aprender de experiencias pasadas?” CIRIEC -España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa N°76, pp 97-126.
- Coraggio, José Luis (org.) (2009): “¿Qué es lo económico? Materiales para un debate necesario contra el fatalismo”, Buenos Aires, Ciccus.
- Coraggio, J. L. (2011): “Economía social y solidaria. El trabajo antes que el capital”. Quito: Abya Yala.
- Dardot, P. y Laval, C. (2015). “Común”. Gedisa Editorial
- De Mattos, C. (1999): “Teorías del crecimiento endógeno. Lectura desde los territorios de la periferia”. Revista Estudios Avanzados 13 (36).
- Debrusin, Bruno (2013): “Cooperativas de trabajadores en la Argentina: la Asociación Nacional de Trabajadores Autogestionados en la Central de Trabajadores de la Argentina”. Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Buenos Aires. Boletín Internacional de Investigación Sindical. 2013, vol. 5. núm. 2.
- Delgado Cabeza, M. (2018): “Soberanías para que la vida pueda prosperar. Más allá del capitalismo”. En VV.AA. “Soberanías. Una propuesta contra el Capitalismo”. Ed. Zambra y Baladre.

- Delgado CABEZA, M. (1998): “La globalización, ¿nuevo orden o crisis del viejo?”. En Desde el Sur. Cuadernos de economía y política.
- Durán Heras, M.A. (2012): “El trabajo no remunerado en la economía global”. Bilbao, Fundación BBVA, 1a. edición.
- Elorrieta, J. (2012): “Renovación sindical. Una aproximación a la trayectoria de ELA”. Ed. Txalaparta.
- Etxezarreta, M. et Alia., (2001): “Globalización capitalista. Luchas y resistencias”. Barcelona, Virus.
- Etxezarreta, M. (2015). “¿Para qué sirve realmente la economía?”. Barcelona, Paidós.
- Etxezarreta Etxarri, E. y Morandeira Arca, J. (2020): “Territorios soberanos y municipalismo transformador”. KoopFabrika: Programa de emprendimiento social cooperativo y promoción de la economía social en Gipuzkoa. Sección de formación e investigación asistencial. 08 entrega: informe de investigación. Julio 2020.
- FAECTA (2015): “La gestión técnica cooperativa adecuada como clave del empleo estable y de calidad”. Estudio jurídico para la mejora de la gestión técnica y la viabilidad de las empresas recuperadas por los/las trabajadores/as bajo la fórmula de empresas cooperativas de trabajo como clave de empleo estable. Consejería de Economía, Innovación, Ciencia y Empleo. JUNTA DE ANDALUCÍA. Expediente 125510.
- Fajardo García, G. (Coord.) (2015): “Empresas gestionadas por sus trabajadores. Problemática jurídica y social”. Ed. CIRIEC-España.
- Federici, S. (2018): “El patriarcado del salario: De las críticas feministas al marxismo a la redefinición marxista feminista.” Traficantes de Sueños, Madrid.
- Federici, S. (2004): “Calibán y la bruja. Mujeres, cuerpo y acumulación originaria”. Ed Traficantes de Sueños.
- FERNÁNDEZ DURÁN, R. (1997): “La explosión del desorden”. Ed. Fundamentos.
- FERNÁNDEZ DURÁN, R. (2011). El Antropoceno: la crisis ecológica se hace mundial, Virus
- GARCÉS, M. (2017). “Nueva ilustración radical”. Editorial Anagrama.
- García Jurado, O. (2018): “Economía social transformadora para la clase trabajadora.” [En línea] <https://www.mrafundazioa.eus/es/centro-de-documentacion/gai-monografikoak/gai-monografikoak-ejemplos-de-construccion-de-soberania-s>

- García Jurado, O. (2016): "Aproximación a la economía crítica para entender y actuar". Zambra / Baladre.
- GARCÍA JURADO, O. (2007): "El capitalismo en carne y hueso. Las aceitunas de Morón de la Frontera." Editorial Planta Baja.
- García Jané, J., Vía, J. y Xirinacs L.M. (2006): "La dimensión cooperativa". Ed Icaria.
- Gereffi, G. (2001): "Las cadenas productivas como marco analítico para la globalización". Revista Problemas del Desarrollo, vol. 32, nº 125. México. UNAM. Abril-junio.
- Gavira, L. (coord.) (2019): "Con Andalucía y el Sur en el corazón. Homenaje a Manuel Delgado Cabeza." Ediciones del Genal.
- GEREFFI, G. (2001): "Las cadenas productivas como marco analítico para la globalización". Revista Problemas del Desarrollo, vol. 32, nº 125. México. UNAM. Abril-junio.
- Gobierno Vasco (2019): "Encuesta de Pobreza y Desigualdades Sociales 2018 (EPDS 2018)".
- Goikoetxea, J. (2018): "Privatizar la democracia. Capitalismo global, política europea y Estado español." Ed. Icaria.
- Goikoetxea, J., Etxeberria, L., Garai, E. y Miralles, N. (2019): "La democracia patriarcal en la Comunidad Autónoma del País Vasco." Emakunde.
- GOIKOETXEA, J. (2018): "Estado, territorio y soberanía: obstáculos para la democracia privada o neoliberal". [En línea] <https://www.elsaltodiario.com/polirika/estado-territorio-y-soberania-obstaculos-para-la-democracia-privada-o-neoliberal>
- González, L. (et alia) (2019): "Escenarios de trabajo en la transición ecosocial 2020-2030". Edita: Ecologistas en Acción.
- González Reyes, L. (2020): "Colapso del capitalismo global y transiciones hacia sociedades ecomunitarias". Manu Robles-Arangiz Institutua Fundazioa.
- Gudynas, E. (2015): "Extractivismos. Ecología, economía y política de un modo de entender el desarrollo y la naturaleza". Editorial: CEDIB.
- Guerra, P. (2011): "¿Cómo denominar a las experiencias económicas solidarias basadas en el trabajo? Diálogo entre académicos latinoamericanos acerca de la polémica conceptual". Otra Economía, 1(1): 21-27.
- HADJIMICHALIS y PAPAMICHOS (1990): "Desarrollo local en el sur de Europa: hacia una nueva mitología". Revista de Estudios Regionales. N.º 26.

- HARVEY, D. (2005): “El ‘nuevo’ imperialismo: acumulación por desposesión”. CLACSO, Buenos Aires.
- Harvey, D. (2014): “Diecisiete contradicciones y el fin del capitalismo”. Madrid, Traficantes de Sueños.
- HA-JOON C. (2004): “Retirar la escalera. La estrategia del desarrollo en perspectiva histórica”. Catarata.
- JESSOP, B. (2005): “The future of the capitalist State”. Blackwell, Cambridge.
- JULIO, GORKA (2018): “La apropiación socioeconómica de la tecnología: una vía hacia la soberanía tecnológica.” [En línea] <http://talaio.coop/2018/08/pdf-la-apropiacion-socioeconomica-de-la-tecnologia-una-via-hacia-la-soberania-tecnologica/>
- Laville, J.L. y García, J. (2009): “Crisis capitalista y Economía Solidaria”. Icaria.
- Laville, J. L. (2004): “El marco conceptual de la Economía social y solidaria”, en Laville (eds.) (2004): “Economía social y solidaria. Una visión europea”, 1-25. Buenos Aires: Fundación OSDE - Universidad Nacional de General Sarmiento: Altamira.
- Lebowitz, M. A. (2005): “Más allá de El Capital. La economía política de la clase obrera en Marx”. Ed Akal.
- Lebowitz, M. A. (2008): “Gestión obrera, desarrollo humano y socialismo”. Temas n.º 54: 4-13, abril-junio de 2008.
- Manu Robles-Arangiz Instituitua (2019): “Análisis de coyuntura N.º 138”. Noviembre 2019.
- Márquez Guerrero, Carolina (2019): “Economía y territorio. Hoja de ruta para construir soberanías desde la base.” En Gavira, L. (coord.), “Con Andalucía y el Sur en el corazón. Homenaje a Manuel Delgado Cabeza.” Ediciones del Genal.
- MARTÍNEZ ALIER, J. (1968): “La estabilidad del latifundismo”. Ediciones Ruedo Ibérico.
- Martí, J.P. (2006): “Desafíos en la relación entre empresas recuperadas y movimiento sindical en Argentina y Uruguay”. Unircoop Americas, Red universitaria de las Américas en estudios cooperativos y asociativismo. Université de Sherbrooke, Sherbrooke (Quebec, Canadá), vol. 4. núm. 1, págs. 219-236.
- Mazzucato, M. (2014): “El Estado Emprendedor”. RBA Libros.
- Méndez del Valle, R. (2002): “Innovación y desarrollo territorial: algunos debates teóricos recientes”. EURE (Santiago), vol. 28, n.º 84.

- Montero, M. (1993): "La construcción del País Vasco contemporáneo." Eitorial Txertoa.
- Monaco, M. y Pastorelli, L. (2013): "Los sindicatos y las cooperativas de trabajadores en Europa: una relación gana-gana. Maximizar el potencial social y económico de las cooperativas de trabajo asociado". Servicio Europeo de Investigación y Desarrollo para la Economía Social (DIESIS). Boletín Internacional de Investigación Sindical. vol. 5. núm. 2
- Monzón, J.L. y Chaves, R. (2012): "La Economía Social en la Unión Europea". Informe elaborado para el Comité Económico y Social Europeo por el Centro Internacional de Investigación e Información sobre la Economía Pública, Social y Cooperativa (CIRIEC) [En línea] <https://www.eesc.europa.eu/resources/docs/qe-30-12-790-es-c.pdf>.
- NAREDO, JOSÉ MANUEL (2001): "Configuración y crisis del mito del trabajo". Archipiélago. Cuadernos de Crítica de la Cultura n.º 48 p. 13-23
- Olatukoop (2017): "Conceptualización de la Economía Social Transformadora." Documento de trabajo 0. Sin publicar.
- Paolillo, J. (2018): "Construyendo una Economía Social Transformadora: la experiencia de KoopFabrika". Trabajo Fin de Máster. GEZKI. Instituto de Derecho Cooperativo y Economía social de la UPV.
- Pérez de Mendiguren, J.C. y Etxezarreta, E. (2015): "Sobre el concepto de economía social y solidaria: aproximaciones desde Europa y América Latina." Revista de Economía Mundial 40, 123-144.
- Organización Internacional del Trabajo (2013): "Sindicatos y cooperativas de trabajo: balance y perspectivas." Boletín Internacional de Investigación Sindical, Vol. 5 N.º 2.
- Pérez Orozco, A. (2014): "Subversión feminista de la economía: aportes para un debate sobre el conflicto capital-vida". Traficantes de Sueños.
- POLANYI, K. (2016): "La gran Transformación. Crítica del liberalismo económico". Ed. Virus.
- PORRO, A. (2017): "¿Qué son las economías transformadoras?". [En línea] <http://opcions.org/es/nos-gusta/las-economias-transformadoras/>
- RAVENTÓS, D. (1999): "El derecho a la existencia. La propuesta del Subsidio Universal Garantizado". Ed Ariel.
- RAZETO, L. (1994): "Fundamentos de una Teoría Económica Comprensiva". Santiago de Chile.

- RAZETO, L. (2001): “Desarrollo, transformación y perfeccionamiento de la economía en el tiempo. Santiago de Chile2. Universidad Bolivariana.
- RUGGERI, A. (2020): “Autogestión y revolución. De las primeras cooperativas a Petrogrado y Barcelona”. Descontrol Editorial.
- RUGGERI, A. (2018): “Las empresas recuperadas por las y los trabajadores en Argentina. Una experiencia de autogestión como respuesta a la crisis.” Librepensamiento. N.º 95.
- Scholz, T. (2016): “Cooperativismo de plataforma. Desafiando la economía colaborativa corporativa.” Dimmons.net.
- Schujman, M. [et al.] (2019): “Carta del trabajador autogestionario”. Rosario: UNR Editora. Editorial de la Universidad Nacional de Rosario.
- Seminari d’Economia Crítica Taifa (2013): “Reflexionando sobre las alternativas”. [En línea] <http://seminaritaifa.org/2013/05/25/taifa-09-reflexionant-sobre-les-alternatives/>
- Shujman, M. (2015): “Cooperativas que recuperan empresas.”, en Fajardo García, G. (Coord.) (2015): “Empresas gestionadas por sus trabajadores. Problemática jurídica y social”. Ed. CIRIEC-España.
- Singer, Paul (2007): “Economía solidaria. Un modo de producción y distribución”, en J. L. Coraggio, (compilador), “La economía social desde la periferia. Contribuciones latinoamericanas”. UNGS/ALTAMIRA, Buenos Aires, pp. 59-77.
- Slobodian, Q. (2018): “Globalists: The End of Empire and the Birth of Neoliberalism”. Harvard University Press, 2018.
- Slobodian, Q. (2019): ““Desde su origen, el neoliberalismo responde a la pregunta de cómo proteger el capitalismo de la democracia”. Entrevista a Quinn Slobodian. [En línea] <http://www.sinpermiso.info/textos/desde-su-origen-el-neoliberalismo-responde-a-la-pregunta-de-como-proteger-el-capitalismo-de-la>
- Soler Montiel, M., Delgado Cabeza, M. (2018): “Rearticular la economía desde los territorios: hacia una economía de los vínculos para el cuidado de la vida.” En Riechmann, J. Matarán Ruiz, A. y Carpintero Redondo, O (coords.) (2018): “Para evitar la barbarie. Trayectorias de transición ecosocial y de colapso”. Universidad de Granada.
- Srnicek, N. (2018): “Capitalismo de plataformas”. Caja negra editora.
- SURIÑACH PADILLA, R. (2016): “Les altres economies de la ciutat. Identificant l’ecosistema d’economies transformadores de Barcelona. Resum executiu”. Ayuntamiento de Barcelona. [En línea]

- VARGAS VASSEROT, C. (2018): “La transmisión de empresas en crisis a sus trabajadores mediante fórmulas de economía social. Reestructuraciones socialmente responsables antes de la declaración del concurso de acreedores” REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos ISSN: 1885-8031. Ediciones Complutense.
- VELTZ, P. (1999): “Mundialización, ciudades y territorio: la economía de archipiélago”. Ariel.
- Villafañez Pérez, I. (2015): “El traspaso de empresas a los trabajadores agrupados en cooperativas. Algunos apuntes desde el derecho concursal español”. En Empresa gestionada por sus trabajadores. Problemática jurídica y Social pp137-144. CIRIEC-España.
- VV.AA. (2018): “Soberanías. Una propuesta contra el Capitalismo”. Zambra y Baladre.
- Zubiri Rey, J.B., y Rodríguez Algans, Lluís (2019): “Industria vasca, el naufragio permanente”. [En línea] <https://www.elsaltodiario.com/industria/industria-vasca-naufragio-permanente>.

