

Revista Vasca de Economía Social  
Gizarte Ekonomiaren Euskal Aldizkaria  
2005, n.º 1, págs. 1-254  
ISSN: 1698-7446

## Aurkibidea / Índice

Presentación .....	3
<b>Estudios</b>	
<i>In memoriam</i> .....	9
<i>Una breve introducción al artículo del profesor Iván Jesús Trujillo Díez sobre el arbitraje cooperativo</i> Santiago MERINO HERNÁNDEZ .....	11
<i>El arbitraje cooperativo. Régimen legal y otras cuestiones</i> Dr. Iván Jesús TRUJILLO DÍEZ .....	13
<i>El comportamiento de Cajas de Ahorros y cooperativas de crédito españolas frente a los fines sociales: La obra benéfico-social y el Fondo de Educación y Promoción Cooperativa</i> Dr. Rafael CHAVES y D. Francisco SOLER .....	45
<i>La implicación de las sociedades cooperativas de crédito y las cajas de ahorros en los productos y servicios financieros socialmente responsables</i> Dr. Javier ITURRIOZ DEL CAMPO, Dr. José Luis MATEU GORDON y Dra. Carmen VALOR MARTÍNEZ .....	63
<i>En torno al régimen jurídico de las empresas de inserción social: Cuestiones conflictivas</i> Dr. Juan CALVO VÉRGEZ .....	85
<i>Administratzaileen erantzukizuna Euskadiko Gizarte Ekonomiako enpresetan: Bereziki Kooperativa Elkarteetan</i> D. Gotzon GONDRA ELGEZABAL .....	119

<i>Sociedad, Economía Social y Universidad ante los desafíos del siglo XXI</i>	
Dr. Alfonso Carlos MORALES GUTIÉRREZ .....	143
<i>Los orígenes del cooperativismo moderno y el socialismo premarxista</i>	
D. Santiago MERINO HERNÁNDEZ .....	169

## Artículos

<i>Cooperativismo y responsabilidad social</i>	
Dr. Ricardo J. SERVER IZQUIERDO y Dña. Inmaculada VILLALONGA GRAÑANA .....	191
<i>Sistemas regionales de innovación y cooperativismo</i>	
D. Enekoitz ETXEZARRETA .....	205

## Comentarios de Jurisprudencia

<i>Comentarios respecto de la arbitrabilidad de las cuestiones contenciosas basadas en el vínculo sociolaboral entre las cooperativas de trabajo asociado y sus socios trabajadores</i>	
D. Alejandro ELEJABARRIETA GOIENETXE .....	215
<i>Comentarios a las Sentencias 190/04 y 290/04 de las Audiencias Provinciales de Araba y Gipuzkoa, contradictorias, y efectos sobre el procedimiento arbitral en las cooperativas vascas</i>	
D. Fernando ABERASTURI LAUZURIKA .....	227

## Noticias

<i>Foro RSC Gipuzkoa Gizarte erantzukizun korporatiboa-Responsabilidad social corporativa</i>	
Dña. Sylvia GAY HERRERO .....	245

## Presentación

Cumplimos, como Directores de la Revista Vasca de Economía Social, con el compromiso de presentar este número 1, si bien de forma previa tenemos que congratularnos por el recibimiento que el número 0 de la misma ha tenido en los diferentes entornos en los que éste ha sido distribuido. Han sido muchas las felicitaciones transmitidas por la iniciativa de poner en marcha un proyecto que refleje desde una perspectiva científica y universitaria la economía social con carácter general, pero incidiendo esencialmente en lo que acontece en la realidad vasca. Dicho esto, sí queremos afirmar que el mérito de todo este proyecto, y por ende los destinatarios de las felicitaciones, recae sin duda en los investigadores cuyos trabajos publicamos y los errores, cuando los haya, tan sólo serán nuestros como responsables que somos de la Revista.

Entrando ya en el contenido de este número, se ha querido establecer en la Revista en esta ocasión cuatro secciones. Así, podemos encontrarnos con estudios en donde se tratan de manera pormenorizada cuestiones propias de la Revista y artículos que de forma más puntual y breve atienden a la actualidad principalmente jurídica y económica.

El primero de los estudios es un homenaje *in memoriam* al profesor Iván Jesús Trujillo, del que publicamos un estudio titulado *El arbitraje cooperativo. Régimen legal y otras cuestiones* y que ya fue publicado por GEZKI en el libro «Estudios jurídicos sobre Economía Social» (Marcial Pons, Madrid, 2002). José María Pérez Uralde y Santiago Merino realizan las notas introductorias, en un caso referida al fallecido profesor y en el otro sobre el artículo publicado.

El resto de materias que se tratan en estos capítulos son diversas, si bien merece especial atención la referida a las cuestiones de ámbito de responsabilidad social y de empresas de inserción, las cuales tienen reflejo gracias a

los trabajos de Ricardo J. Server e Inmaculada Villalonga «Cooperativismo y Responsabilidad Social», y el firmado por Juan Calvo Vérgez «En torno a al régimen jurídico de las empresas de inserción social: cuestiones conflictivas».

En esta ocasión, y ampliando el capítulo de la Economía Social más allá que el de las cooperativas y sociedades laborales, presentamos dos artículos que versan sobre las Cajas de Ahorro y las Cooperativas de Crédito. El primero de Rafael Chaves y Francisco Soler sobre «El comportamiento de las Cajas de Ahorro y Cooperativas de Crédito españolas frente a los fines sociales: la obra benéfico-social y el Fondo de Educación y Promoción Cooperativa», y el segundo de Javier Iturrioz, José Luis Mateu y Carmen Valor sobre «La implicación de las Sociedades Cooperativas de Crédito y las Cajas de Ahorro en los productos y servicios financieros socialmente responsables».

La temática de estos estudios y artículos se completa con artículos diversos en los que se abarca desde la incidencia del mundo de la universidad en las empresas de la Economía Social elaborado por el profesor Alfonso Carlos Morales con su estudio sobre «Sociedad, economía social y universidad ante los nuevos desafíos del siglo XXI»; «Los sistemas regionales de innovación y cooperativismo», artículo éste de Enekoitz Etxezarreta; o la referencia histórica con un estudio sobre «Los orígenes del cooperativismo moderno y el socialismo premarxista» suscrito por uno de los Directores de la Revista, en concreto por Santiago Merino.

Por último, nos encontramos con un estudio sobre la responsabilidad de los administradores en las empresas de la economía social vascas y más en concreto en las cooperativas, trabajo realizado por Gotzon Gondra que además de abordar una cuestión siempre de actualidad lo hace en euskera, garantizando así la presencia de la otra de las lenguas de la Revista en el presente número.

Queremos destacar como novedad la sección de los comentarios sobre jurisprudencia, buscando sobre todo un completo entendimiento de los pronunciamientos de los Tribunales de Justicia que incidan especialmente en el ámbito de la Economía Social. Así, el primero de los artículos que se presenta está suscrito por Alejandro Elejabarrieta y en él se atiende, además de a otros aspectos relativos a la arbitrabilidad de las cuestiones contenciosas basadas en el vínculo sociolaboral entre las cooperativas de trabajo asociado y sus socios trabajadores, a la importante Sentencia de 11 de octubre de la Sala de lo Social del Tribunal Supremo, emitida en virtud del Recurso de Casación para la unificación de doctrina número 486/2004.

Por otro lado, Fernando Aberasturi comenta las Sentencias contradictorias 190/04 y 290/04 de las Audiencias Provinciales de Araba y Gipuz-

koa, así como los efectos sobre el procedimiento arbitral en las cooperativas vascas.

Finalmente y como noticia de singular importancia es de destacar el resumen suscrito por la profesora Sylvia Gay, presidenta del Foro de Responsabilidad Corporativa de Gipuzkoa, sobre la creación, objetivos y funciones de dicho Foro.

Tan sólo nos queda esperar que este número tenga la misma acogida que tuvo el anterior.

Donostia-San Sebastián (noviembre de 2005)

Santiago MERINO HERNÁNDEZ y Baleren BAKAIKOA AZURMENDI  
*Directores de la Revista Vasca de Economía Social*



## **Estudios**

---



## *In memoriam*

A los 32 años de edad falleció el pasado mes de Julio de 2004 el profesor de la Universidad de Castilla-La Mancha Dr. Iván Jesús Trujillo Díez. Era amigo de GEZKI. Eso es lo que más nos interesa recalcar. Colaboró con este Instituto desde el punto de vista científico, pero la relación personal fue prioritaria. Lamentablemente en sus últimos momentos, cuando la enfermedad exhibía su máxima crueldad, no pudimos expresarle nuestro aprecio.

El cooperativismo y la Economía Social han perdido un magnífico estudioso y un riguroso y estricto experto. En GEZKI además hemos perdido un buen amigo. AGUR.

*GEZKI*



# Una breve introducción al artículo del profesor Iván Jesús Trujillo Díez sobre el arbitraje cooperativo

Santiago MERINO HERNÁNDEZ

Co-director de la Revista Vasca de Economía Social

Tengo que reconocer que cuando tuve en mis manos el libro publicado por GEZKI *Estudios jurídicos sobre Economía Social* (Marcial Pons, Madrid, 2002), y en el que yo también participaba con un artículo sobre la democracia y la participación en las empresas, enseguida captó mi atención el artículo que inmediatamente seguía al mío. Se trataba del artículo *El arbitraje cooperativo. Régimen legal y otras cuestiones*, escrito por el profesor Iván Jesús Trujillo Díez, y a quien hoy homenajeamos con la publicación de nuevo del citado trabajo.

Por aquel entonces ya llevábamos tiempo en Euskadi trabajando en la difusión del arbitraje cooperativo, en concreto desde el ya lejano 1989. Fue en este año cuando se publicó el Reglamento de Arbitraje del Consejo Superior de Cooperativas de Euskadi, primera normativa que atendía a esta cuestión en el ámbito vasco.

En muchas ocasiones, quienes nos hemos caracterizado por el impulso vocacional de la resolución de conflictos en las cooperativas hemos sentido que nos encontrábamos en una travesía en solitario por el desierto debido a que no sólo no se desarrollaban modelos operativos en otras realidades de nuestro entorno más próximo, sino a que tampoco era el arbitraje cooperativo una cuestión tratada por la doctrina de forma pormenorizada. Tan sólo contábamos en aquel entonces con referencias en este ámbito —y en verdad pocas más hoy— de los profesores Pantaleón Prieto o Suso Vidal. Posteriormente vendrían ya las aportaciones editadas por el Consejo Superior de Cooperativas de Euskadi y en donde destaca, entre otras, el Manual de Arbitraje Cooperativo publicado por esta entidad en el 2004 y que tuve el honor de dirigir.

Son por estos antecedentes por los que, decía, pronto captó mi atención el artículo *El arbitraje cooperativo. Régimen legal y otras cuestiones*, del profesor Trujillo Díez. A la sorpresa inicial de encontrarme con un trabajo que versaba sobre una cuestión que durante mucho tiempo había ocupado mi quehacer profesional, más si cabe al proceder de una Comunidad Autó-

noma en donde no se había desarrollado en modo alguno el arbitraje cooperativo, así como por el hecho de ser tratado por un profesor de derecho civil cuando en nuestro entorno el hecho cooperativo es trabajado generalmente desde la perspectiva de otras especialidades jurídicas, pronto le siguió el reconocimiento por la calidad de la exposición y la satisfacción de que GEZKI hubiera publicado el artículo.

En efecto, el profesor Trujillo Díez, después de realizar en el artículo un recorrido por los antecedentes del arbitraje cooperativo y las diferentes realidades en las normativas estatal y autonómica que abordaban esta cuestión (País Vasco, Cataluña, Comunidad Valenciana y Extremadura), nos ofrecía todo un análisis de las cuestiones realmente controvertidas en el arbitraje cooperativo como son: el convenio arbitral, sobre todo en lo que hace referencia a la forma y a las personas vinculadas por el citado convenio; la diferenciación —y sus consecuencias— de los arbitrajes de derecho y de equidad; así como las materias que pueden ser sometidas a arbitraje, con un particular estudio del objeto del mismo, y a dos cuestiones todavía hoy de vital importancia como son la posibilidad de arbitrar las impugnaciones de acuerdos sociales —que defiende de forma acertada—, y la negativa que apunta a la hora de atender los conflictos de los socios trabajadores en sus cooperativas desde esta institución arbitral. Prueba de que esta última cuestión sigue de actualidad es que precisamente en el presente número de la Revista Vasca de Economía Social se incluye un artículo que analiza esta materia.

Por lo tanto, el profesor Trujillo Díez supo adentrarse en una cuestión tan especializada respondiendo a las cuestiones esenciales del arbitraje cooperativo desde un entorno quizás no demasiado abonado. Todo ello no hace mas que poner más a las claras, si cabe, la capacidad investigadora que tuvo.

Poco antes de su fallecimiento intenté ponerme en contacto con él en la Universidad de Castilla-la Mancha, al objeto de fijar una colaboración permanente entre este profesor tanto con la Universidad del País Vasco como con el Consejo Superior de Cooperativas de Euskadi, entidad ésta que en ese momento se encontraba trabajando en la reforma de su Reglamento de Arbitraje Cooperativo de 1998, y para la cual el concurso del profesor Trujillo Díez entiendo hubiera sido muy importante. Ésta y otras colaboraciones, que seguro iban a venir en el futuro, no pudieron materializarse por los designios del destino.

# El arbitraje cooperativo. Régimen legal y otras cuestiones

Iván Jesús TRUJILLO DÍEZ

Profesor ayudante de Derecho Civil  
de la Universidad de Castilla-La Mancha

## I. El arbitraje cooperativo en el Derecho histórico

### 1. *El arbitraje cooperativo bajo la dictadura de Franco*

En la legislación cooperativa de la Segunda República<sup>1</sup> no se encuentra referencia ninguna al arbitraje cooperativo. La Ley de Cooperativas de 27 de octubre de 1938<sup>2</sup>, dictada para la zona nacional, tuvo por objeto intervenir las cooperativas mediante su sometimiento a la organización sindical del «Nuevo Estado», y tampoco mencionaba el arbitraje cooperativo. El primer reconocimiento legal de esta modalidad de arbitraje se encuentra en la legislación cooperativa de postguerra, pero no en la Ley de Cooperativas de 2 de enero de 1942<sup>3</sup>, sino en el Reglamento de Cooperativas de 11 de noviembre de 1943<sup>4</sup>, cuyo art. 82.3.º atribuía al Consejo Superior de la Obra Sindical de Cooperación «el arbitraje de las cuestiones que eleven voluntariamente a *[sic]* las Cooperativas y Uniones». Con esta sola mención el Consejo Superior de la Obra Sindical de Cooperación comenzó a desarrollar su función arbitral y a dictar laudos, resolviendo controversias entre cooperativas, de éstas con sus socios e incluso entre las cooperativas y sus Uniones<sup>5</sup>.

Bajo una perspectiva moderna y democrática, este arbitraje encomendado a una entidad pública podría valorarse como un servicio de arbitraje institucional puesto a disposición de los particulares, semejante, por ejem-

<sup>1</sup> Decreto de 4 de julio de 1931 (*Gaceta del 7*), elevado a Ley el 9 de septiembre del mismo año (*Gaceta del 10*), y desarrollado por Decreto de 20 de octubre de 1931, por el que se aprueba el Reglamento para la aplicación de la Ley de Cooperativas (*Gaceta del 21*).

<sup>2</sup> *BOE* núm. 132, de 9 de noviembre.

<sup>3</sup> *BOE* núm. 12, de 12 de enero.

<sup>4</sup> *BOE* núm. 55, de 24 de febrero de 1944.

<sup>5</sup> Véase A.B. MUÑOZ VIDAL: *El arbitraje cooperativo*, Murcia, Caja Rural Provincial de Murcia, 1978, pp. 25-28.

plo, al arbitraje de consumo que administran las Juntas Arbitrales de Consumo, al arbitraje en materia de transportes que corresponde a las Juntas Arbitrales de Transporte, a los servicios de arbitraje que ofrecen las Cámaras de Comercio e Industria, o, sin ir tan lejos, al arbitraje cooperativo administrado por el Consejo Superior de Cooperativas de Euskadi, el Consejo Superior del Cooperativismo de Extremadura, el Consejo Valenciano del Cooperativismo o el Consejo Superior de la Cooperación en Cataluña. Sin embargo, la Obra Sindical de Cooperación y su Consejo Superior no resisten una comparación con las modernas instituciones de administración del arbitraje cooperativo. La función arbitral del Consejo Superior de la Obra Sindical de Cooperación respondía a los principios corporativos y pactistas (de orientación fascista) que la dictadura de Franco adoptó como seña de identidad (junto con el catolicismo ibérico) en su primera etapa<sup>6</sup>.

Este apunte sobre el carácter ideológico de la función arbitral del Consejo Superior de la Obra Sindical de Cooperación es útil para distinguir aquella entidad de las modernas corporaciones que administran el arbitraje cooperativo, pero también permite resolver el conflicto que en su momento planteó la aprobación de la Ley de 22 de diciembre de 1953, reguladora de los arbitrajes de Derecho privado<sup>7</sup>. La Ley de Arbitraje de 1953 oponía serios obstáculos frente a un arbitraje cooperativo encomendado al Consejo Superior de Cooperación, por dos principales razones: 1.º, porque desproveía de eficacia directa a los compromisos de arbitraje pactados con anterioridad al surgimiento de la cuestión litigiosa concreta; las cláusulas compromisorias establecidas antes del nacimiento de la controversia a dilucidar se veían reducidas a lo que la Ley llamaba un «contrato preliminar de arbitraje» y simplemente obligaban a las partes a adoptar un nuevo acuerdo de sometimiento a arbitraje, cuando ya estuviere determinada la controversia (art. 9) o a la formalización judicial del compromiso (art. 10); estas exigencias entorpecían gravemente la eficacia de las cláusulas estatutarias de sometimiento a arbitraje cooperativo; y 2.º, porque la Ley de Arbitraje de 1953, al prohibir los pactos de diferimiento a un tercero de la facultad de nombrar los árbitros (art. 22), proscribía toda suerte de arbitraje institucional o administrado<sup>8</sup>.

<sup>6</sup> Véase A. POLO: *Misión y sentido de la nueva Ley de Cooperación*, Madrid, RDP, 1942, pp. 30-53 y 87-109; e I.J. TRUJILLO DÍEZ: *Cooperativas de consumo y cooperativas de producción*, Pamplona, Aranzadi, 2000, p. 188.

<sup>7</sup> BOE núm. 358, de 24 de diciembre.

<sup>8</sup> En la Sentencia del Tribunal Supremo de 3 de febrero de 1986 (RJ 411), dictada, por tanto, bajo la vigencia de la Ley de Arbitraje de 1953, se asiste a la denegación de una excepción de incompetencia de jurisdicción (FD 2.º), por la razón de que no se comprendía perfeccionado el compromiso arbitral por no haberse procedido a la formalización judicial del arbitraje. La

Este régimen general del arbitraje privado sólo ofrecía dos salidas al arbitraje cooperativo: o bien se consideraba que la Ley de Arbitraje de 1953 «ilegalizaba» para lo sucesivo la actividad arbitral del Consejo Superior de Cooperación<sup>9</sup>, o bien se estimaba que el arbitraje cooperativo quedaba excluido del ámbito de aplicación de la Ley de Arbitrajes Privados de 1953<sup>10</sup>. Esta segunda parecía ser la interpretación más adecuada, desde el punto y hora en que el art. 1.2 de la Ley de Arbitraje de 1953 disponía que «Los arbitrajes ordenados en prescripciones de Derecho público, sean internacionales, *corporativos*, *sindicales* o de cualquier otra índole, continuarán sometidos a las disposiciones por que se rigen». Si nos remontamos a la jerga nacional-sindicalista, resulta evidente que el arbitraje cooperativo tenía la consideración bien de *corporativo* bien de *sindical* y, por lo tanto, quedaba excluido del régimen de la Ley Arbitral de 1953. El problema es que, excluida la aplicación de la Ley de Arbitraje, el único régimen legal del arbitraje cooperativo lo constituía la escueta mención del art. 82.3.º del Reglamento de Cooperación de 1943. En la práctica, parece ser que el Consejo Superior de Cooperación rechazó tras 1953 el conocimiento de todo arbitraje que se le solicitaba, alegando la falta de jurisdicción que le imponía la nueva Ley de Arbitraje.

El arbitraje cooperativo encomendado al Consejo Superior de Cooperación recibirá un impulso favorable con la aprobación del Reglamento de Cooperativas de 13 de agosto de 1971<sup>11</sup>. Por disposición legal expresa, se salvan todos los impedimentos que la Ley de Arbitraje oponía al arbitraje cooperativo. Disponía el art. 83 del Reglamento de Cooperativas de 1971:

«Función arbitral del Consejo.

1. El Consejo Superior arbitrará en las cuestiones que se planteen entre las Entidades cooperativas o entre éstas y sus socios cuando ambas partes soliciten este arbitraje o estén obligadas a ello a tenor de sus Estatutos.
2. La función arbitral conferida al Consejo Superior de la Obra Sindical de Cooperación está excluida de la Ley de Arbitraje de Derecho Privado de 22 de diciembre de 1953 y sus decisiones parti-

---

simple cláusula de sometimiento en los Estatutos de la cooperativa, sin contener la mención al litigio concreto ni proceder a la designación de los árbitros, no se considera suficiente para fundamentar esta excepción de arbitraje. Por lo demás, el arbitraje cooperativo se encomendaba en los Estatutos al entonces ya extinto Consejo Superior de la Obra Sindical de Cooperación.

<sup>9</sup> Véase A.B. MUÑOZ VIDAL: *op. cit.*, p. 26.

<sup>10</sup> Véase F. VICENT CHULIÁ: «Análisis crítico del nuevo Reglamento de Cooperación», *RDM*, núms. 125-126, julio-diciembre de 1972, p. 517.

<sup>11</sup> *BOE* núm. 242, de 9 de octubre.

ciparán de la naturaleza de los acuerdos transaccionales. Contra ellos no cabrá recurso alguno en la vía sindical ni administrativa.

3. Los afectados por dichas decisiones arbitrales podrán pedir su cumplimiento ante los Juzgados y Tribunales competentes de la jurisdicción ordinaria y sólo podrán quedar sin efecto por las causas de invalidación de los contratos.
4. El Consejo Superior podrá rechazar el ejercicio de la función de arbitraje cuando la cuestión sometida a su conocimiento no sea específicamente cooperativa».

Este sucinto precepto tenía la virtualidad de aclarar que la Ley de Arbitrajes de 1953 no obstaba al arbitraje cooperativo en el seno del Consejo Superior de Cooperación. Quizás hubiera sido deseable una remisión a la aplicación subsidiaria de la Ley de Arbitraje, pero el rango de Decreto que revestía el Reglamento de Cooperativas le imponía someterse a la mayor jerarquía de la Ley de Arbitraje de 1953, que expresamente excluía los arbitrajes corporativos y sindicales. Esta ausencia de un régimen procedural del arbitraje cooperativo se salvó mediante la aprobación por la Comisión Permanente del Consejo Superior de Cooperación el 15 de diciembre de 1972 (ratificada por el Pleno el día 16) del «Reglamento de actuación del Consejo Superior y de los Consejos Provinciales de Cooperación»<sup>12</sup>.

La Ley 52/1974, de 19 de diciembre, General de Cooperativas (*BOE* núm. 305, de 21 de diciembre), disuelve el Consejo Superior de la Obra Sindical de Cooperación (cfr. Disp. Trans. 5.<sup>a</sup>) y lo sustituye en sus funciones por la Federación Nacional de Cooperativas. En coherencia con esta continuidad en la actividad, se encomienda a la Federación Nacional de Cooperativas las funciones arbitrales que venía desarrollando el Consejo Superior de Cooperación (art. 55.3, párr. 1.º): «La Federación Nacional tendrá, entre otras, las funciones que se determinarán en las normas de desarrollo y aplicación de esta Ley de arbitrar en las cuestiones que se susciten entre las entidades cooperativas, o entre éstas y sus socios, cuando ambas partes soliciten este arbitraje o estén obligadas a ello a tenor de sus Estatutos. Las normas de aplicación y desarrollo regularán este arbitraje». Por Orden del Ministerio de Relaciones Sindicales de 21 de julio de 1975<sup>13</sup> se aprobarían los Estatutos de la Federación Nacional de Cooperativas, cuyos arts. 92 a 96 se dedicaron al arbitraje cooperativo.

---

<sup>12</sup> Véase A.B. MUÑOZ VIDAL: *op. cit.*, pp. 30-31; y Reglamento de actuación del Consejo Superior y de los Consejos Provinciales de Cooperación, aprobado por Resolución de la Obra Sindical de Cooperación de 27 de febrero de 1973 (*Boletín de la Organización Sindical* núm. 1.208, de 13 de marzo, y *RCL* 613).

<sup>13</sup> *Boletín de Organización Sindical* núm. 1.311, de 29 de julio; *RCL* 1738.

## 2. *El arbitraje cooperativo en la etapa democrática*

En 1975 se estaba trabajando en un Anteproyecto de Reglamento de Cooperativas, que preveía el régimen procedural del arbitraje cooperativo<sup>14</sup>. Sin embargo, la aprobación del Reglamento de Cooperativas se retrasaría hasta 1978, resultando que en ese ínterin quedaba desmontado el sistema sindical franquista y cuestionada la legitimación de la propia Federación Nacional de Cooperativas en la configuración que le ofrecía la Ley de 1974. Mediante Real Decreto 2508/1977, de 17 de junio<sup>15</sup>, el entramado del asociacionismo cooperativo se libera de su sometimiento a la organización sindical, y se reestructura en Uniones, Federaciones y la Confederación Española de Cooperativas, a las que se atribuye autónomamente también la función arbitral que correspondía a la ya claudicante Federación Nacional de Cooperativas. El Reglamento de Cooperativas de 16 de noviembre de 1978<sup>16</sup> renuncia a regular el arbitraje cooperativo, sin duda bajo la convicción de que es ésta una materia que debe remitirse a la autonomía y autodeterminación del movimiento cooperativo. El Reglamento de 1978 opta simplemente por ofrecer una solución provisional, incluyendo en su «tabla de vigencias» la Orden del Ministerio de Relaciones Sindicales de 21 de julio de 1975, que aprobó los Estatutos provisionales de la primitiva Federación Nacional de Cooperativas, en tanto se formaba la nueva organización asociacional cooperativa (Uniones, Federaciones y la Confederación Española de Cooperativas).

Esta postura abstencionista respecto del arbitraje cooperativo, remitido plenamente a la autonomía asociacional, se mantendrá en las siguientes leyes estatales de cooperativas, pero no así en la legislación autonómica. Esta voluntad de remisión del arbitraje a la autonomía cooperativa está patente en la Ley 3/1987, de 2 de abril, General de Cooperativas<sup>17</sup>, que simplemente enuncia la «posibilidad de arbitrar» como una de las funciones de las Uniones, Federaciones y Confederaciones [art. 161.1.a]: «Ejercer la *ciliación* en los conflictos surgidos entre las Sociedades Cooperativas que asocien o entre éstas y sus socios». Los preceptos que atribuían funciones arbitrales al Consejo Superior del Cooperativismo (arts. 162 y 163) fueron derogados, coincidiendo con la extinción del propio Consejo Superior del Cooperativismo, por el art. 98.cinco de la Ley 31/1990, de 27 de diciembre, de Presupuestos Generales del Estado para 1991<sup>18</sup>.

<sup>14</sup> Véase A.B. MUÑOZ VIDAL: *op. cit.*, pp. 34 y 35.

<sup>15</sup> BOE núm. 233, de 29 de septiembre.

<sup>16</sup> BOE núm. 275, de 17 de noviembre.

<sup>17</sup> BOE núm. 84, de 8 de abril.

<sup>18</sup> BOE núm. 311, de 28 de diciembre.

Siguiendo esta tónica, la Ley 27/1999, de 16 de julio, de Cooperativas<sup>19</sup>, ha renunciado también a crear cualquier tipo particular de arbitraje administrado por corporación pública ninguna. Sí se prevé, no obstante, un arbitraje cooperativo, pero remitido a la autonomía cooperativa y destinado a desarrollarse fundamentalmente en el ámbito de las Uniones, Federaciones y Confederaciones de Cooperativas [art. 120.1.c)], con una remisión general a cualquier otra modalidad de arbitraje permitida por la Ley 36/1998, de 5 de diciembre, con respeto, en todo caso, de las normas particulares previstas en la Disp. Adic. 10.<sup>a</sup> (*Arbitraje*) de la vigente Ley de Cooperativas estatal.

## II. El arbitraje cooperativo en el Derecho vigente

### 1. Legislación estatal

Como acabamos de indicar, la Ley estatal de Cooperativas de 1999 dedica al arbitraje cooperativo su Disp. Adic. 10.<sup>a</sup>, cuyo contenido, que será analizado más adelante, nos merece una valoración negativa, por razón de su oscuridad en la redacción y en su significado. El proyecto de Ley de Cooperativas que el Gobierno remitió a las Cortes no contenía precepto alguno equivalente a la actual Disp. Adic. 10.<sup>a</sup>, que fue introducida por la aceptación de la enmienda de adición núm. 201 del Grupo Parlamentario Coalición Canaria en el Congreso<sup>20</sup>. El contenido de la Disposición puede resumirse en cuatro puntos: *a)* amplitud de las personas que pueden someterse a arbitraje cooperativo; *b)* remisión al régimen de la Ley 36/1998, de 5 de diciembre, de Arbitraje; *c)* preferencia por el arbitraje de Derecho; y *d)* impugnabilidad por la vía arbitral de los acuerdos sociales, salvo en aquellos extremos que estén fuera del poder de disposición de las partes. Establece la Disp. Adic. 10.<sup>a</sup> de la Ley 27/1999, de 16 de julio, de Cooperativas:

---

<sup>19</sup> BOE núm. 170, de 17 de julio.

<sup>20</sup> Boletín Oficial de las Cortes Generales, Congreso de los Diputados, Serie A, núm. 125-7, de 17 de noviembre de 1998. La enmienda se justificó del siguiente modo: «*a)* completar el Proyecto de Ley en un punto verdaderamente importante: el de la solución rápida y cercana de muchos conflictos endocooperativos; *b)* evitar que lleguen a los Tribunales disputas de escasa entidad que sobrecargan a los ya desbordados servidores de la justicia (la mayor parte de los casos sobre Cooperativas que han llegado al Tribunal Supremo son de importancia sólo relativa)»; *c)* seguir las recomendaciones de la doctrina más autorizada; *d)* acoger la Jurisprudencia de la Sala 1.<sup>a</sup> del Tribunal Supremo establecida no sólo a principios de siglo (Sentencias de 26 de abril de 1905 y 9 de julio de 1907), sino también recientemente (en la importante Sentencia de 18 de abril de 1998)».

*Arbitraje.* 1. Las discrepancias o controversias que puedan plantearse en las cooperativas, entre el Consejo Rector o los apoderados, el Comité de Recursos y los socios, incluso en el período de liquidación, podrán ser sometidas a arbitraje de derecho regulado por la Ley 36/1988, de 5 de diciembre; no obstante, si la disputa afectase principalmente a los principios cooperativos, podrá acudirse al arbitraje de equidad.

2. Dado el carácter negocial y dispositivo de los acuerdos sociales, no quedan excluidas de la posibilidad anterior ni las pretensiones de nulidad de la Asamblea General, ni la impugnación de acuerdos asamblearios o rectores; pero el árbitro no podrá pronunciarse sobre aquellos extremos que, en su caso, estén fuera del poder de disposición de las partes.

En la legislación autonómica sobre cooperativas, al contrario que en la Ley estatal, se ha optado unánimemente por comprometer a las administraciones con el arbitraje cooperativo. Para ello, se han atribuido funciones referidas a la administración del arbitraje al Consejo Gallego de Cooperativas<sup>21</sup>, al Consejo Andaluz de Cooperación<sup>22</sup>, al Consejo Cooperativo de Navarra<sup>23</sup> o al Consejo de Cooperativismo de la Comunidad de Madrid<sup>24</sup>. Sin embargo, sólo País Vasco, Cataluña, Valencia y Extremadura han desarrollado reglamentariamente esta modalidad de arbitraje ante los respectivos Consejos autonómicos de Cooperativas.

## 2. País Vasco

El art. 70.2.*f*) de la Ley 1/1982, de 11 de febrero, de Cooperativas del País Vasco<sup>25</sup>, ya atribuía funciones arbitrales al Consejo Superior de Cooperativas de Euskadi. Esta competencia se mantiene en el art. 145.2.*f*) de la vigente Ley 4/1993, de 24 de junio, de Cooperativas del País Vasco<sup>26</sup>,

---

<sup>21</sup> Art. 135.2.*f*) de la Ley 5/1998, de 15 de diciembre, de Cooperativas de Galicia (*DOG* núm. 251, de 30 de diciembre); y art. 3.1.*f*) del Decreto 25/2001, de 18 de enero, de organización y funcionamiento del Consejo Gallego de Cooperativas (*DOG* núm. 27, de 7 de febrero).

<sup>22</sup> Primero en el art. 106.6.*e*) de la Ley 2/1985, de 2 de mayo, de Cooperativas Andaluzas (*BOJA* núm. 42, de 4 de mayo), y en la actualidad en los arts. 174.2.*k*) y 176 de la Ley 2/1999, de 31 de marzo, de Cooperativas Andaluzas (*BOJA* núm. 46, de 20 de abril).

<sup>23</sup> Primero en el art. 80.1.*b*) de la Ley Foral 12/1989, de 3 de julio (*BON* núm. 85, de 10 de julio), y actualmente en el art. 81.1.*b*) de la Ley Foral 12/1996, de 2 de julio, de Cooperativas de Navarra (*BON* núm. 87, de 19 de julio).

Art. 136.3.*e*) de la Ley 4/1999, de 30 de marzo, de Cooperativas de la Comunidad de Madrid (*BOCM* núm. 87, de 14 de abril).

<sup>25</sup> *BOPV* núm. 33, de 10 de marzo.

<sup>26</sup> *BOPV* núm. 135, de 19 de julio.

que no ha sido modificada en este punto por la Ley de reforma 1/2000, de 29 de junio<sup>27</sup>. En virtud de este art. 145.2.f), corresponde al Consejo Superior de Cooperativas de Euskadi:

Intervenir por vía de arbitraje en las cuestiones litigiosas que se susciten entre las cooperativas, entre éstas y sus socios, o en el seno de las mismas entre socios, cuando ambas partes lo soliciten o estén obligadas a ello a tenor de sus Estatutos, Reglamento Interno o por cláusula compromisoria. En todo caso, la cuestión litigiosa debe recaer sobre materias de libre disposición por las partes conforme a derecho y afectar primordialmente a la interpretación y aplicación de principios, normas, costumbres y usos de naturaleza cooperativa.

En 1988 se redactó en el seno del Consejo Superior de Cooperativas de Euskadi un Anteproyecto de Ley de Arbitraje Cooperativo que *afortunadamente* no alcanzó ese rango legal, sino que se tradujo simplemente en un Reglamento de arbitraje aprobado como acuerdo plenario del Consejo Superior de Cooperativas de Euskadi de 9 de febrero de 1989<sup>28</sup>. Este cambio de orientación, evitando la forma de ley, lo considero *afortunado* porque permitió al cooperativismo vasco dotarse de un régimen privado de arbitraje cooperativo, sin por ello invadir las competencias estatales en materia de Derecho procesal y Derecho civil (arts. 149.1.6.<sup>º</sup> y 8.<sup>º</sup> CE). Y es que, por paradójico que pueda parecer, los Parlamentos autonómicos carecen de competencias para regular el procedimiento arbitral<sup>29</sup>, pero, sin embargo, cualquier corporación de Derecho público (*v. gr.*, el Consejo Superior de Cooperativas de Euskadi) o incluso entidades privadas sin fin lucrativo pueden administrar arbitrajes y para ello dotarse de un régimen reglamentario completo y referido a todos los pormenores del procedimiento arbitral (art. 10 de la Ley 36/1988, de 5 de diciembre, de Arbitraje)<sup>30</sup>.

<sup>27</sup> BOPV núm. 146, de 1 de agosto.

<sup>28</sup> BOPV núm. 89, de 11 de mayo; el articulado de este Reglamento de arbitraje cooperativo vasco fue objeto de un pormenorizado comentario por F. PANTALEÓN PRIETO («Análisis crítico del Reglamento arbitral del Consejo Superior de Cooperativas de Euskadi», en VV.AA.: *IV Encuentros Cooperativos de la Universidad del País Vasco*, San Sebastián, Gobierno Vasco-Gezki, 1991, pp. 54-71).

<sup>29</sup> Cfr., en materia de arbitraje de consumo, SSTC 15/1989, de 26 de enero (FJ 9.<sup>º</sup>), y 62/1991, de 23 de marzo.

<sup>30</sup> J.M. SUSO VIDAL («Análisis del Anteproyecto de Ley Vasca de Arbitraje Cooperativo», en VV.AA.: *I Congreso de Derecho Vasco del Arbitraje*, San Sebastián, Instituto Vasco de Derecho Procesal, 1988, pp. 148-149) tuvo el mérito de advertir, cuando la Ley de arbitraje estatal y el régimen del arbitraje cooperativo vasco eran sólo un proyecto, de la conveniencia de transformar el Anteproyecto de Ley vasca de Arbitraje Cooperativo en simple Reglamento del Consejo

Este arbitraje cooperativo vasco se encuentra regulado actualmente en el Reglamento de Arbitraje Cooperativo del Consejo Superior de Cooperativas de Euskadi, aprobado por este organismo en sesión plenaria el 16 de marzo de 1998<sup>31</sup>, y en el art. 7 (*Función de arbitraje*) del Reglamento de organización y funcionamiento del Consejo Superior de Cooperativas de Euskadi, de 2 de marzo de 2000<sup>32</sup>.

Para la administración del arbitraje se ha creado, en el seno del Consejo Superior de Cooperativas de Euskadi, un Servicio Vasco de Arbitraje Cooperativo, compuesto de un presidente, un secretario y los propios árbitros, que son designados en número de uno o tres (Colegio Arbitral) por el presidente de entre la lista elaborada por el Pleno del Consejo Superior de Cooperativas de Euskadi. Por lo demás, se declara de aplicación subsidiaria el régimen general del arbitraje previsto en la Ley 36/1988, de 5 de diciembre, de Arbitraje, que es escrupulosamente respetada en su contenido por el Reglamento de Arbitraje Cooperativo, llegando al límite de la literalidad. En definitiva, se observa en este Reglamento la voluntad de poner a disposición de las cooperativas vascas un instrumento útil y funcional, marginando por innecesaria cualquier tentación extravagante de dotar al arbitraje cooperativo vasco de excesivos rasgos diferenciales, que pudieran provocar la nulidad de sus laudos por infracción de las normas y principios dispuestos en la Ley de Arbitraje (art. 45.2).

### 3. *Cataluña*

Cataluña cuenta con un Consejo Asesor de la Cooperación desde 1978<sup>33</sup>, que sería sustituido después por el Consejo Superior de la Cooperación cuando se aprobó la Ley 4/1983, de 9 de marzo, de Cooperativas de Cataluña<sup>34</sup>. En esta primera legislación no se atribuían funciones arbitrales.

---

Superior de Cooperativas de Euskadi; con ello se conseguiría, según su opinión, no sólo evitar un eventual recurso de inconstitucionalidad, sino también agilizar la aprobación y las modificaciones futuras de la regulación del arbitraje ante el Consejo Superior de Cooperativas de Euskadi.

<sup>31</sup> BOPV núm. 108 zk., de 11 de junio. El propio Consejo Superior de Cooperativas de Euskadi ha procedido a la publicación independiente de este Reglamento: *Reglamento de arbitraje cooperativo del Consejo Superior de Cooperativas de Euskadi*, Vitoria-Gasteiz, Consejo Superior de Cooperativas de Euskadi, 1998. También puede consultarse en la página Web (2 de octubre de 2001) [www.csce-ekgk.org/funciones.html](http://www.csce-ekgk.org/funciones.html).

<sup>32</sup> BOPV núm. 55, de 20 de marzo.

<sup>33</sup> Decreto de 16 de octubre de 1978, DOGC núm. 11, de 16 de diciembre.

<sup>34</sup> DOGC núm. 313, de 18 de marzo. Aunque el Consejo asesor de la Cooperación no se suprimió expresamente sino con la aprobación del Decreto 31/1984, de 31 de enero (DOGC núm. 409, de 22 de febrero).

trales al Consejo Superior de la Cooperación, sino meramente conciliadoras (art. 106.9), pudiendo mediar en las controversias que surgieran entre los socios y las cooperativas o entre éstas y sus federaciones, pero sin que fuera vinculante su decisión, que dejaba en todo caso expedita la vía judicial<sup>35</sup>. No se atribuirían legalmente funciones arbitrales al Consejo Superior de la Cooperación de Cataluña sino con la aprobación de la Ley de Reforma 13/1991, de 1 de julio<sup>36</sup>. En la actualidad, el vigente Decreto Legislativo 1/1992, de 10 de febrero, por el que se aprueba el Texto Refundido de la Ley de Cooperativas de Cataluña<sup>37</sup>, regula las competencias arbitrajes del Consejo Superior de la Cooperación en sus arts. 107 y 114.2.*d*).

De este proceso legislativo ha resultado que en Cataluña conviven hoy dos regímenes de solución de controversias ante el Consejo Superior de la Cooperación: *a*) por un lado, el procedimiento de conciliación, ya instaurado desde 1983, caracterizado porque la solución que se ofrezca al litigio deberá ser después aceptada por los litigantes; y *b*) por otro lado, el procedimiento arbitral propiamente dicho, introducido en 1991, del que puede resultar un laudo con la eficacia que le reconoce la Ley de Arbitraje de 1988. Pues bien, ambos procedimientos gozan de un régimen mínimo común dispuesto en el art. 107 de la Ley de Cooperativas de Cataluña de 1992, pero de dos desarrollos reglamentarios independientes: por un lado, el Reglamento de Conciliación ante el Consejo Superior de la Cooperación, aprobado por Decreto 118/1993, de 6 de abril<sup>38</sup>; por otro lado, el Reglamento de Arbitraje ante el Consejo Superior de la Cooperación, aprobado por Decreto 177/1993, de 13 de julio<sup>39</sup>.

En cuanto a la conciliación, su tramitación y el intento de lograr un acuerdo entre las partes se lleva a cabo por el letrado asesor del Consejo Superior de la Cooperación, que, tras el acto de conciliación, redactará un acta de conciliación con o sin avenencia, según se haya conseguido o no un

---

<sup>35</sup> Que la función de conciliación atribuida al Consejo Superior de la Cooperación no incluía la posibilidad de emitir laudos con fuerza ejecutiva y valor de cosa juzgada, lo demuestra la lectura del art. 99 de la Ley de Cooperativas de Cataluña de 1983: «Artículo 99. Conciliación ante el Consejo Superior de la Cooperación. Las cuestiones que se planteen entre algún socio y su Cooperativa o entre éstas y sus federaciones podrán ser planteadas a conciliación ante el Consejo Superior de la Cooperación o bien directamente a la jurisdicción ordinaria. El Consejo Superior de la Cooperación deberá manifestarse sobre el objeto de la conciliación en el plazo más breve posible, de manera que los afectados puedan acudir dentro del plazo a la jurisdicción ordinaria en el caso de no estar de acuerdo con el veredicto».

<sup>36</sup> DOGC núm. 1469, de 19 de julio.

<sup>37</sup> DOGC núm. 1563, de 2 de marzo.

<sup>38</sup> DOGC núm. 1739, de 30 de abril.

<sup>39</sup> DOGC núm. 1776, de 28 de julio.

acuerdo entre las partes. En lo que resulta engañoso el Reglamento de Conciliación es en la eficacia que pretende atribuir a la copia del acta de conciliación con avenencia, allí donde dispone que «su cumplimiento deberá ser reclamado por ejecución de sentencia, por el procedimiento jurisdiccional previsto al efecto» (art. 7.6, *in fine*). Pues bien, según las normas civiles y procesales estatales, que son las únicas aplicables, un acuerdo de conciliación tiene la eficacia de una mera transacción extrajudicial y ésta la de un convenio contractual (art. 3.2 LA)<sup>40</sup>, que no constituye, sin más requisitos, título ejecutable (arts. 1.816 CC y 517 LEC), y que, por supuesto, carece de la eficacia que la ley reconoce a las sentencias. Esta equiparación a las sentencias tan sólo se reconoce a los laudos arbitrales dictados de conformidad con lo dispuesto en la Ley 36/1988, de Arbitraje (art. 52).

En cuanto al arbitraje cooperativo, éste es administrado por el Consejo Superior de la Cooperación a través de su presidente y de la secretaría. Los árbitros serán uno o tres, designados por el presidente de entre una lista previa, pero se reconoce a las partes la facultad de proponer en su escrito de solicitud de arbitraje tanto el número de árbitros (uno o tres) como las personas para desempeñar el cargo. El arbitraje será de Derecho o de equidad según elección de las partes, y, a falta de solicitud, según lo estime más conveniente el presidente del Consejo Superior de la Cooperación. También corresponde a los litigantes indicar el plazo máximo, prorrogable, en el que el laudo deberá ser dictado.

En Cataluña, como también en Valencia y Extremadura, se ha optado por desarrollar el régimen particular del arbitraje cooperativo a través de Decreto y no como reglamento interno del Consejo Superior de la Cooperación respectivo. Este segundo método, practicado, como vimos, por el Consejo Superior de Cooperativas de Euskadi, permite ordenar cualquier modalidad de arbitraje autonómico dentro del arbitraje institucional o administrado regulado en el art. 10 de la Ley 36/1988, de 5 de diciembre, de Arbitraje. Es, sin embargo, mucho más peligroso, desde el punto de vista del posible conflicto de competencias entre el Estado y la Comunidad Autónoma, elevar el régimen del arbitraje cooperativo a la categoría de Ley autonómica (Ley, Decreto, Orden o cualquier otra modalidad de fuente legal), pues adoptando esta forma se entra ya en el ámbito del ejercicio de las competencias legislativas. Pues bien, de conformidad con el art. 149.1.6.<sup>o</sup>

---

<sup>40</sup> El art. 3.2 LA no puede ser más claro a estos efectos: «Cuando en forma distinta a la prescrita en esta Ley dos o más personas, pacten la intervención dirimente de uno o más terceros y acepten expresa o tácitamente su decisión, después de emitida, el acuerdo será válido y obligatorio para las partes si en él concurren los requisitos necesarios para la validez de un contrato».

de la Constitución, el Estado tiene competencia exclusiva en materia de «legislación procesal, sin perjuicio de las necesarias especialidades que en este orden se deriven de las particularidades del derecho sustantivo de las Comunidades Autónomas», teniendo declarado el Tribunal Constitucional que el arbitraje es un sustituto jurisdiccional que cae dentro de la competencia estatal en materia de Derecho procesal; en concreto, la Sentencia 62/1991, de 22 de marzo<sup>41</sup>, declaró la inconstitucionalidad, por invadir la competencia estatal sobre legislación procesal, del párrafo segundo del art. 31 de la Ley 12/1984, de 28 de diciembre, del Estatuto Gallego del Consumidor y Usuario, que atribuía a la ya extinta Comisión Consultiva de Consumo gallega, la facultad de realizar funciones de arbitraje en materia de consumo (FJ 5.º)<sup>42</sup>. Es más, si se atiende estrictamente al texto de la Sentencia, resulta inconstitucional incluso la simple atribución de funciones arbitrales a los distintos Consejos de Cooperativas autonómicos, aunque no se haya procedido aún al desarrollo procedimental de este arbitraje. Efectivamente, puede leerse en esta Sentencia del Tribunal Constitucional que «es evidente que *la creación de órganos de naturaleza arbitral* y el establecimiento de dicho procedimiento heterocompositivo es materia propia de la legislación procesal civil» y, por tanto, de la competencia estatal.

A estos efectos, debe mencionarse que si la Ley de Cooperativas de Cataluña de 1983 no atribuyó funciones arbitrales, sino tan sólo de conciliación, al Consejo Superior de la Cooperación, fue precisamente porque el Dictamen del Consejo Consultivo de la Generalidad al Proyecto de Ley consideró que el arbitraje cooperativo correspondía a la competencia exclusiva del Estado<sup>43</sup>.

Por mi parte, me permito discrepar con este sentido de la Sentencia referida, pues el art. 149.1.6.º CE impide a las Comunidades Autónomas legislar sobre Derecho procesal, sea judicial o sea arbitral, pero no establecer órganos o instituciones de arbitraje, pues esto le está permitido a toda administración, a toda corporación pública e incluso a todo particular por el art. 10 de la Ley de Arbitraje. A partir de aquí, lo que no se admite es que junto a la Ley de Arbitraje estatal convivan otras legislaciones arbitrales, ge-

<sup>41</sup> BOE de 24 de mayo; RTC 62.

<sup>42</sup> Ya tenía declarado el Tribunal Constitucional que «el establecimiento de un sistema general de arbitraje es materia que incuestionablemente ha sido atribuida a la competencia exclusiva del Estado» [STC 15/1989, de 26 de enero, BOE de 22 de febrero, RTC 15, FJ 9.b)].

<sup>43</sup> Concretamente se podía leer en el Dictamen: «la doctrina del «arbitraje cooperativo», tanto si se considera perteneciente al ámbito procesal como a la materia de «composición negocial», es competencia exclusiva del Estado (art. 149.1, apartados 6 y 8 —bases de las obligaciones contractuales—, de la Constitución)»; *Dictámenes del Consejo Consultivo de la Generalidad de Cataluña*, t. I, 1981-1982, pp. 300-301.

nerales o sectoriales, autonómicas. Sin embargo, las instituciones estatales, autonómicas, municipales, corporativas, particulares o de cualquier otra índole llamadas a administrar el arbitraje, deben dotarse de un reglamento arbitral pormenorizado, respetuoso con las normas y principios de la Ley de Arbitraje (pues, de lo contrario, los laudos que se emitieran podrían ser impugnados de nulidad ante las Audiencias Provinciales) y notarialmente protocolizado (art. 10.2 LA). Mi opinión, en definitiva, se resumiría en tres puntos: *a*) a las Comunidades Autónomas sí les es lícito, en el ejercicio de sus competencias sobre cooperativas, la atribución de funciones arbitrales a los Consejos Superiores de Cooperativas; *b*) pero, sin embargo, carecen de competencia para desarrollar legislativamente el arbitraje cooperativo; y *c*) en todo caso, los Consejos Superiores de Cooperativas con funciones de arbitraje deben dotarse de un reglamento arbitral.

#### 4. *Comunidad Valenciana*

La Comunidad Valenciana se dotó de un Consejo Asesor de la Cooperación en 1979<sup>44</sup>, que después sería sustituido por el Consejo Asesor de Cooperativas en 1984<sup>45</sup> y definitivamente por el Consejo Valenciano de Cooperativismo cuando se aprobó la Ley 11/1985, de 25 de octubre, de Cooperativas de la Comunidad Valenciana<sup>46</sup>, que atribuyó a dicho Consejo funciones arbitrales y de conciliación en su art. 108<sup>47</sup>, precepto éste reformado por la Ley 3/1995, de 2 de marzo<sup>48</sup>, y que en la actualidad se contiene como art. 111 del Decreto Legislativo 1/1998, de 23 de junio, que aprueba el Texto Refundido de la Ley de Cooperativas de la Comunidad Valenciana. Existen además diversas menciones en la Ley a este arbitraje cooperativo y a la conciliación ante el Consejo Valenciano del Cooperativismo [arts. 10.*m*), 15.2 *in fine*, 18.2, 19.2 *in fine*, 47.2 y 3 y 110.3.*f*]. Su régimen reglamentario se halla en el Capítulo II del Decreto 228/1996, de 10 de diciembre, de regulación del Consejo Valenciano del Cooperativismo<sup>49</sup>.

La conciliación corre a cargo de una comisión delegada del Consejo Valenciano del Cooperativismo integrada por tres miembros, que emitirá

<sup>44</sup> Decreto de 24 de enero de 1979 (*DOGV* núm. 12, de 30 de noviembre).

<sup>45</sup> Decreto 26/1984, de 21 de marzo (*DOGV* núm. 156, de 5 de abril).

<sup>46</sup> *DOGV* núm. 300, de 31 de octubre.

<sup>47</sup> Véase también el Decreto 170/1986, de 29 de diciembre, sobre funciones, composición y régimen de funcionamiento del Consejo Valenciano del Cooperativismo (*DOGV* núm. 507, de 16 de enero de 1987), en la actualidad ya derogado.

<sup>48</sup> *DOGV* núm. 2467, de 10 de marzo.

<sup>49</sup> *DOGV* núm. 2892, de 18 de diciembre.

una recomendación que, de ser aceptada por ambas partes, tendrá los mismos efectos que un laudo arbitral, incluida su ejecutoriedad. De nuevo, al igual que en el caso de la conciliación ante el Consejo Superior de la Cooperación de Cataluña, dudo mucho que la aceptación transaccional de esta recomendación pueda tener tan vigorosos efectos ni que se pueda equiparar a un laudo dictado al margen de la Ley de Arbitraje (art. 3 LA). Por mucho que en la legislación autonómica se autorice la ejecución judicial del certificado de conciliación con avenencia, lo cierto es que, atendiendo a la legislación civil y procesal estatal, que es la única aplicable, esta transacción extrajudicial tiene una mera eficacia contractual, que permitirá ejercitarse las acciones civiles derivadas de su incumplimiento, pero nada más.

El arbitraje cooperativo valenciano se remite a la legislación arbitral general, con la peculiaridad de que son los propios miembros del Consejo del Cooperativismo, en número de uno o tres, los que emitirán y firmarán el laudo. En todo caso, cuando el arbitraje sea de Derecho, se autoriza al Consejo Valenciano del Cooperativismo para constituir una Corte de Arbitraje Cooperativo, compuesta por licenciados en Derecho expertos en cooperativas.

## 5. *Extremadura*

Sin duda, el régimen más singular y más desarrollado de solución extrajudicial de conflictos cooperativos se halla en la moderna legislación extremeña. El art. 186.1.b) de la Ley 2/1998, de 26 de marzo, de Sociedades Cooperativas de Extremadura<sup>50</sup>, atribuye al Consejo Superior del Cooperativismo de Extremadura las funciones de mediación, conciliación y arbitraje previstas en los arts. 166 y 167 de la misma Ley<sup>51</sup>. El desarrollo de estos preceptos se contiene en el Decreto 245/2000, de 5 de diciembre, por el que se aprueba el Reglamento de Arbitraje, Mediación y Conciliación Cooperativos<sup>52</sup>.

El órgano llamado a administrar el arbitraje, la mediación y la conciliación es la Comisión de Conflictos Cooperativos, que es una Comisión de Trabajo del Consejo Superior del Cooperativismo, compuesta de tres miembros elegidos por el Pleno del Consejo y nombrados por el Presidente

---

<sup>50</sup> DOE núm. 49, de 2 de mayo.

<sup>51</sup> También el art. 3.b) del Decreto 130/1998, de 17 de noviembre, por el que se aprueba el Reglamento de organización y funcionamiento del Consejo Superior del Cooperativismo de Extremadura (DOE núm. 140, de 5 de diciembre).

<sup>52</sup> DOE núm. 144, de 12 de diciembre; corrección de errores en DOE núm. 150, de 25 de diciembre.

por un período de cuatro años. Esta Comisión de Conflictos Cooperativos sólo administra el arbitraje, pero no atiende el fondo del conflicto ni es un tribunal de arbitraje, sino que debe designar para ello a los árbitros, mediadores o conciliadores, según proceda. El nombramiento de los árbitros (en número de tres, salvo acuerdo distinto de las partes), mediadores o conciliadores (en número de uno, salvo acuerdo distinto de las partes) corresponde a la Comisión de Conflictos Cooperativos, que serán designados por orden de reparto según una lista aprobada por el Pleno del Consejo entre licenciados en Derecho, Graduados Sociales o Diplomados en Relaciones Laborales, Economistas, Ingenieros, titulados equivalentes o personas que, sin contar con las mencionadas titulaciones, tengan experiencia suficiente en la materia y reconocido prestigio en el sector. En todo caso, los árbitros, conciliadores o mediadores pueden ser propuestos a la Comisión individualmente por las partes, libremente y sin necesidad de sujetarse a los contenidos en la lista.

La diferencia entre la mediación, la conciliación y el arbitraje, la expresa así el art. 166.1 de la Ley de Cooperativas de Extremadura: «La mediación consistirá en la intervención del Consejo para la aproximación de las distintas posturas de las partes en conflicto. La conciliación requerirá además la emisión de propuesta por el Consejo. El arbitraje consistirá en la adopción de un laudo de obligado cumplimiento». La legislación extremeña (al contrario que la catalana o la valenciana) tiene el acierto de no pretender reconocer a la aceptación de la propuesta de conciliación la eficacia de un laudo arbitral, sino tan sólo la que le corresponde en cuanto transacción contractual. Dispone así el art. 37 del Reglamento de Arbitraje, Mediación y Conciliación Cooperativos: «Aceptada la propuesta, ésta tendrá la eficacia jurídica derivada de los contratos».

### **III. Las fuentes legales del arbitraje cooperativo**

Como quiera que el arbitraje cooperativo está llamado a resolver litigios de Derecho privado, y aun en el caso de que se administre por organismos públicos, debe encontrar su régimen legal último en la Ley 36/1988, de 5 de diciembre, de Arbitraje. Desde que se sustituyó la Ley de Arbitrajes de Derecho Privado, de 22 de diciembre de 1953, y desde el momento en que ha desaparecido la organización sindical franquista y, por consiguiente, el encuadramiento sindical de los «Consejos Superiores de Cooperativas» (los extinguidos Consejo Superior de la Obra Sindical de Cooperación y Federación Nacional de Cooperativas) ha perdido sentido el debate acerca de la aplicación subsidiaria del régimen arbitral general, resultando hoy indiscutible que los laudos arbitrales cooperativos deben dictarse con sujeción a la

Ley de Arbitraje de 1988<sup>53</sup>. También en el arbitraje cooperativo, si en el nombramiento de los árbitros o en el desarrollo de las actuaciones no se han observado las formalidades y principios de la Ley de Arbitraje, el laudo resultante podrá ser recurrido de anulación ante la Audiencia Provincial (art. 45.2 LA).

Por lo demás, creo que la existencia de servicios de arbitraje ante los Consejos Superiores de Cooperativas o ante la Uniones, Federaciones y Confederaciones no impide a las partes prescindir del sistema arbitral cooperativo y acudir directamente al arbitraje general, cuando lo crean conveniente<sup>54</sup>, para que se les apliquen tan sólo las prescripciones de la Ley 36/1988, de 5 de diciembre, de Arbitraje, y aquellas otras normas que hayan pactado en el convenio arbitral o que se contengan en el reglamento de la institución arbitral no cooperativa (como pudiera ser, por ejemplo, el reconocido Tribunal Arbitral de Barcelona a cargo de la Associació Catalana per l'Arbitratge<sup>55</sup>).

En todo caso, y aun cuando se acuda a alguno de los arbitrajes cooperativos regulados, las disposiciones de la Ley de Arbitraje tienen un carácter necesario pero no exhaustivo, de modo que las partes o el reglamento de la Institución de Arbitraje pueden válidamente establecer normas más concisas y adaptadas a las necesidades de la modalidad concreta, siempre que se haga dentro del ámbito permitido por la Ley de Arbitraje y respetando sus normas y principios mínimos. Esto significa que el régimen del arbitraje cooperativo no tiene por qué agotarse en la Ley de Arbitraje, sino que deberán ser observadas también las disposiciones particulares, no contradic-

<sup>53</sup> Por lo demás, la Ley de Arbitraje de 1988 ha removido todos los obstáculos que, bajo el régimen anterior, se oponían a un arbitraje institucional o administrado. Primeramente, la Ley de 1953 negaba eficacia directa a las cláusulas compromisorias (p. ej., las contenidas en los estatutos sociales) pactadas con anterioridad al surgimiento de la cuestión litigiosa; sin embargo, tras 1988 todo convenio arbitral tiene idéntico valor y permite directamente acudir al arbitraje aun cuando la cuestión litigiosa aún no existiera en el momento del pacto arbitral (arts. 5.1 y 11.1 LA). En segundo lugar, la Ley de Arbitraje de 1953, prohibiendo remitir a un tercero la elección de los árbitros (art. 22), impedía cualquier suerte de arbitraje institucional o administrado; tras 1988, no sólo se permite encargar a un tercero la designación de los árbitros (art. 9.2), sino que el arbitraje administrado ha tenido un reconocimiento expreso en el art. 10 LA, que permite a las partes encomendar la designación de los árbitros y la administración del arbitraje a «*a*) Corporaciones de Derecho Público que puedan desempeñar funciones arbitrales, según sus normas reguladoras. *b*) Asociaciones y entidades sin ánimo de lucro en cuyos estatutos se prevean funciones arbitrales».

<sup>54</sup> En el mismo sentido, véase J.M. SUSO VIDAL: *op. cit.*, p. 140.

<sup>55</sup> Es de destacar el desarrollo que ha tenido el arbitraje institucional en Cataluña, donde existen instituciones generales de arbitraje, además de en Barcelona, en Girona, en Lleida, en Tarragona, en Manresa, en Sabadell, en Granollers, en Terrassa y en Vic.

torias con la Ley, que regulen el arbitraje cooperativo. A falta de un desarrollo completo por el Estado del régimen legal del arbitraje cooperativo, en el ejercicio de sus competencias sobre Derecho civil, mercantil y procesal (que en este caso evidentemente no tendría por qué respetar el contenido de la Ley de Arbitraje de 1988), se debe acudir, según su ámbito de aplicación, a las normas reguladoras del arbitraje ante los Consejos Superiores de Cooperativas autonómicas y subsidiariamente a la Ley de Arbitraje<sup>56</sup>. En lo no previsto en norma alguna y que sea necesario para el desarrollo del procedimiento arbitral, decidirá el árbitro único o el Colegio arbitral o su Presidente en el ejercicio de sus facultades de dirección, con sujeción, en todo caso, a los principios de audiencia, contradicción e igualdad entre las partes (art. 21 LA).

He defendido la opinión de que las normas autonómicas sobre arbitraje cooperativo, cuando revisten la forma de Ley o Decreto, son inconstitucionales por invadir las competencias del Estado sobre legislación procesal. En todo caso, mientras no sean anuladas por el Tribunal Constitucional (que seguramente no lo serán), constituyen Derecho vigente que debe ser aplicado por los Tribunales. El problema surgirá cuando alguna Audiencia Provincial conozca de la impugnación contra un laudo arbitral cooperativo, dictado conforme a la legislación autonómica pero atentatorio contra alguna de las normas procedimentales de la Ley de Arbitraje. Creo que en este caso la Audiencia estará obligada a plantear ante el Tribunal Constitucional cuestión de inconstitucionalidad. Cuando la norma conforme a la cual se ha dictado el laudo, con infracción de la Ley de Arbitraje, es un simple Reglamento interno de la Institución Arbitral (caso del arbitraje ante el Consejo Superior de Cooperativas de Euskadi), la solución es más sencilla, pues podrá la Audiencia directamente reestablecer la legalidad infringida mediante la anulación del laudo.

---

<sup>56</sup> Se remiten expresamente a la legislación estatal sobre arbitraje, amén por supuesto de la Disp. Adic. 10.<sup>a</sup> de la Ley de Cooperativas estatal, también el art. 2.1 del Reglamento de Arbitraje Cooperativo del Consejo Superior de Cooperativas de Euskadi, el art. 176 de la Ley de Sociedades Cooperativas Andaluzas, el art. 111.1 *in fine* de la Ley de Cooperativas de la Comunidad Valenciana, el art. 13, párr. 2.<sup>a</sup>, del Decreto de Regulación del Consejo Valenciano del Cooperativismo, y los arts. 9, 11, 23.4 y 26.1 del Reglamento de Arbitraje, Conciliación y Mediación Cooperativos de Extremadura. Sin embargo, también en el resto de arbitrajes cooperativos autonómicos, creados o por crear, es de aplicación subsidiaria la Ley 36/1988, de 5 de diciembre, de Arbitraje, o la norma posterior que la sustituya.

## IV. El convenio arbitral

### 1. *Forma del convenio arbitral*

Desaparecida la distinción entre cláusula compromisoria y compromiso, tras 1988 pueden establecerse eficazmente pactos de sometimiento a arbitraje aun antes de que haya surgido la cuestión litigiosa y para todos o parte de los conflictos que puedan originarse a propósito de una relación determinada (art. 5.1 LA). Tras la aprobación de la Ley de 1988, también se ha eliminado el requisito de escritura pública, exigiéndose hoy a los convenios arbitrales tan sólo la forma escrita, entendida además en un sentido tan amplio que viene a equivaler a la simple constancia documental de la voluntad de las partes de someterse a arbitraje (art. 6 LA).

En particular, el arbitraje cooperativo se configura en todas las leyes como un arbitraje institucional, razón por la cual el convenio arbitral ni siquiera habrá de extenderse a la designación de los árbitros y la concreción de las reglas de procedimiento, sino que estos extremos podrán remitirse al reglamento de la asociación de cooperativas o de la corporación pública que administre el arbitraje (arts. 9 y 10 LA).

Tres son principalmente las vías a través de las cuales puede concertarse un convenio arbitral cooperativo: *a)* mediante el pacto individual y concreto de los litigantes, anterior o posterior al conflicto, aceptando someterse al arbitraje de una institución cooperativa; *b)* mediante la intermediación de la institución de administración del arbitraje, que, de modo similar al arbitraje *ad hoc* previsto en materia de consumo<sup>57</sup>, recoge la solicitud del reclamante y se la traslada al reclamado para que, si lo desea, conteste y acepte el arbitraje; y *c)* en todo caso, el modo general en que está llamado a formalizarse el arbitraje cooperativo es a través de la inserción de la cláusula arbitral en algún instrumento de expresión de la voluntad societaria, por excelencia en los Estatutos cooperativos.

---

<sup>57</sup> Cfr. art. 9 del Real Decreto 636/1993, de 3 de mayo, de regulación del Sistema Arbitral de Consumo (*BOE* núm. 121, de 21 de mayo). La oferta pública de sometimiento a arbitraje de consumo unilateralmente por parte de las empresas (arts. 6 y 7 de este RD), carecería de gran sentido en el ámbito del arbitraje cooperativo; la razón hay que encontrarla en que el arbitraje de consumo está previsto tan sólo para recibir reclamaciones de los consumidores y usuarios, pero no de los empresarios, por lo que un sometimiento unilateral del empresario garantiza la formación del convenio arbitral con la sola reclamación del consumidor, que es, en definitiva, el sujeto protegido por la norma; en materia de arbitraje cooperativo, sin embargo, el procedimiento arbitral no tutela a parte ninguna ni prejuzga quién puede ser el reclamante y quién el reclamado, por lo que carece de sentido incentivar el sometimiento unilateral previo de cualquiera de ellas.

La inclusión en los Estatutos de la cláusula arbitral ha planteado algunos problemas teóricos, por cuanto el convenio de arbitraje «deberá expresar la voluntad *inequívoca* de las partes» de someterse a este procedimiento extrajudicial (art. 5.1). Se ha afirmado que esta voluntad inequívoca puede concurrir en los socios fundadores o promotores que otorgaron los Estatutos, pero no en los futuros adherentes a la sociedad. Sin embargo, la opinión generalizada es que, superada una visión excesivamente institucionalista del contrato de sociedad, también los socios que ingresan en una sociedad ya constituida asumen todos los compromisos derivados de los Estatutos, que, por lo demás, se hallarán publicados en el Registro

Mercantil y, en nuestro caso, en el Registro de Cooperativas<sup>58</sup>. En este sentido, la Resolución de la Dirección General de los Registros y del Notariado de 19 de febrero de 1998 (*RJ* 1118), tiene declarada la eficacia del convenio arbitral contenido en los Estatutos sociales no sólo frente a los socios actuales, sino también frente a los socios futuros que en lo por venir ingresen en la sociedad; acude además la DGRN al ejemplo de la legislación cooperativa que prevé expresamente las cláusulas estatutarias de sometimiento a arbitraje<sup>59</sup>. Esta doctrina sería seguida inmediatamente por la Sentencia del Tribunal Supremo de 18 de abril de 1998 (*RJ* 2984)<sup>60</sup>.

Por lo demás, resulta hoy prácticamente incontrovertido que incluso deviene vinculante para todos los socios la cláusula arbitral introducida posteriormente en los Estatutos mediante reforma de los mismos y aunque el acuerdo de modificación no se hubiera adoptado por unanimidad, sino

<sup>58</sup> Cfr. E. CAMPO VILLEGAS: «El arbitraje en las sociedades mercantiles», *RJC*, 1998-2, pp. 323-326; M.J. CARAZO LIÉBANA: «La aplicación del arbitraje a la impugnación de acuerdos societarios en las sociedades de capital», *RDM* núm. 229, 1998, p. 1.218; L. FERNÁNDEZ DEL POZO: «Publicidad mercantil registral del procedimiento arbitral», *Butlletí núm. 4 del Tribunal Arbitral de Barcelona (Seminario sobre el arbitraje en las sociedades mercantiles)*, 1992, p. 37; T. GIMÉNEZ DUART: «Impugnación de acuerdos sociales y otras cuestiones», *Butlletí núm. 4 del Tribunal Arbitral de Barcelona...*, *op. cit.*, p. 20; J. PICÓ I JUNOY y D. VÁZQUEZ ALBERT: «El arbitraje en la impugnación de acuerdos sociales: nuevas tendencias y nuevos problemas», *Justicia*, núms. 3 y 4, 1998, p. 556, y *RdS*, núm. 11, 1999, pp. 194-195; E. POLO: «Introducción y ámbito de eficacia de la cláusula compromisoria en las sociedades mercantiles», *Butlletí núm. 4 del Tribunal Arbitral de Barcelona...*, *op. cit.*, pp. 75-76; y VICENT CHULIÁ: «El arbitraje en materia de impugnación de acuerdos sociales», *RGD* núms. 646-647, julio-agosto 1998, p. 9.357.

<sup>59</sup> Anteriormente, la RDGRN de 10 de noviembre de 1993 (*RJ* 9115) había dejado pasar la oportunidad de pronunciarse acerca de la validez de las cláusulas estatutarias de sometimiento a arbitraje.

<sup>60</sup> Véase también la Sentencia de la Audiencia Provincial de Pontevedra de 13 de junio de 1994 (*RGD*, 1994, p. 10176).

tan sólo con las mayorías exigidas por la Ley<sup>61</sup>. En todo caso, me permito plantear una excepción a este principio general para el supuesto en que el conflicto entre un socio o una minoría y la sociedad estuviera ya presente en el momento de la introducción en los Estatutos del convenio arbitral. En este caso, y para ese litigio concreto, el compromiso de arbitraje acogería solamente la voluntad social expresada a través de su Asamblea General, pero no el consentimiento de la otra parte —esto es, del socio o de la minoría en conflicto con su cooperativa—, por lo que no puede considerarse consentido el convenio arbitral, al menos para esa concreta cuestión litigiosa ya presente en el momento de la adopción del acuerdo.

Queda fuera de toda duda que el convenio arbitral que no haya adoptado una forma social de expresión, sino que se hubiera contenido en un contrato parasocial, sólo vincula a aquellos cooperativistas que lo hubieran otorgado o consentido, pero no al resto de los socios ajenos al pacto extra-social<sup>62</sup>. En este sentido declaró la RDGRN de 19 de febrero de 1998 (FD 3.<sup>º</sup>) que «un pacto compromisario extrasocial o no inscrito vinculará tan sólo a los contratantes y sus herederos, pero, si se configura como estatutario y se inscribe, vincula a los socios presentes y futuros»<sup>63</sup>.

Mayores problemas plantea la cuestión de si el convenio arbitral puede contenerse en el reglamento de régimen interno o incluso en un simple acuerdo de la asamblea general. En cuanto a la inclusión del compromiso arbitral en el reglamento de régimen interno, no considero que existan serios obstáculos que se opongan a ello, por cuanto este reglamento constituye básicamente una norma de desarrollo de los Estatutos, llamada a contener aquellas reglas generales atinentes al funcionamiento de la cooperativa y a la condición de socio que no deben obligatoriamente contenerse en los Estatutos. Por lo demás, la publicidad del contenido del reglamento de régimen interno queda garantizada mediante la obligatoria entrega de una copia del mismo a todo socio entrante [art. 16.3.a) de la Ley de Cooperativas estatal y preceptos concordantes de las leyes autonómicas].

---

<sup>61</sup> Cfr. E. CAMPO VILLEGRAS: *op. cit.*, pp. 332-336; L. FERNÁNDEZ DEL POZO: *op. cit.*, pp. 38-39; J. PICÓ I JUNOY y D. VÁZQUEZ ALBERT: *op. cit.*, p. 560 y pp. 196 y 197; sólo F. VICENT CHULIÁ (*ult. op. cit.*, p. 9.357) exige la unanimidad para la introducción posterior de la cláusula arbitral en los Estatutos.

<sup>62</sup> Cfr. E. CAMPO VILLEGRAS: *cit.*, p. 315; M.J. CARAZO LIÉBANA: *cit.*, p. 1218; L. FERNÁNDEZ DEL POZO: *cit.*, pp. 35-37; J. PICÓ I JUNOY y D. VÁZQUEZ ALBERT: *cit.*, p. 559 y p. 194; y F. VICENT CHULIÁ: *ult. op. cit.*, p. 9.357.

<sup>63</sup> En la Nota del Registrador Mercantil de Barcelona núm. 12 que se revoca, se denegaba la inscripción de los Estatutos de una SRL que contenían una cláusula arbitral, entre otros motivos, porque a juicio del Registrador «no puede admitirse su inclusión en los Estatutos sociales, queriendo vincular a los futuros socios de la sociedad».

La conclusión no debe ser la misma, sin embargo, cuando el compromiso arbitral se pretende recoger en un simple acuerdo de la Asamblea General, por dos razones: *a)* porque un compromiso básico, estable e indefinido de sometimiento a arbitraje debe contenerse en instrumentos que gocen de las mismas características (Estatutos o reglamento de régimen interno); y *b)* porque un acuerdo asambleario de sometimiento a arbitraje no precisa inscribirse en el Registro de Cooperativas y, por lo tanto, puede resultar absolutamente ignorado por los socios futuros que se pretenden vinculados por el compromiso arbitral. Lo que sí podría acordar la Asamblea General es la sumisión singular a arbitraje de la propia cooperativa y para un litigio concreto, pero, es este caso, se contaría sólo con la voluntad de la sociedad en cuanto tal, por lo que, para la formación del convenio arbitral, se debe esperar aún a que concurra la voluntad de la otra parte en el conflicto, sea un socio o sea cualquier otra persona.

Como en su día indicara VICENT CHULIÁ<sup>64</sup>, «piedra de escándalo en las posiciones contrarias a este arbitraje ha sido siempre su presencia en la legislación cooperativa», que prevé la validez de las cláusulas estatutarias de sometimiento a arbitraje desde el Reglamento de 1971 (art. 83.1). En la actualidad, prevén que el convenio arbitral pueda incluirse en los Estatutos cooperativos, el art. 135.2.*f*) de la Ley de Cooperativas de Galicia, el art. 176.1.*b*) de la Ley de Cooperativas Andaluzas, y el art. 111.1.*b*) de la Ley de Cooperativas de la Comunidad Valenciana. Otras legislaciones autonómicas van más allá y admiten también que el compromiso arbitral se inserte no sólo en los Estatutos, sino también en el reglamento de régimen interno; es el caso del art. 145.1.*f*) de la Ley de Cooperativas de Euskadi, el art. 3.2 del Reglamento de Arbitraje Cooperativo de Cataluña, el art. 186.1.*b*) de la Ley de Cooperativas de Extremadura, y el art. 136.3.*e*) de la Ley de Cooperativas de la Comunidad de Madrid.

## 2. *Personas vinculadas por el convenio arbitral estatutario*

Directamente relacionada con lo anterior está la cuestión de qué personas se consideran obligadas por el convenio arbitral recogido en los Estatutos (o en el reglamento de régimen interior). Por supuesto que lo están los socios fundadores o promotores, pero también los cooperativistas que ingresaron en la sociedad después de su constitución o después de la reforma de los Estatutos para la introducción del compromiso arbitral. Y lo están, salvo que en el convenio se establezca lo contrario, todos los socios por

---

<sup>64</sup> *Ult. op. cit.*, p. 9.365.

igual, sean socios cooperativos, asociados, socios adheridos, socios colaboradores, socios de trabajo, socios excedentes, socios inactivos o socios no usuarios, y también los socios en situación de prueba<sup>65</sup> en las cooperativas de trabajo asociado<sup>66</sup>, extendiéndose el convenio arbitral incluso a los conflictos que puedan surgir a raíz de la pérdida de la condición de socio (expulsión, baja y reembolso de aportaciones sociales). No creo, sin embargo, que el convenio arbitral vincule a los herederos del socio fallecido que, a su vez, no hayan adquirido la condición de cooperativistas<sup>67</sup>.

También se halla vinculada por el convenio arbitral la propia cooperativa, por cuanto que los Estatutos no constituyen sólo un contrato plurilateral entre los socios, sino también un contrato unidireccional que determina las reglas por las que se regirá la sociedad en cuanto persona jurídica autónoma<sup>68</sup>. Y lo están también los Administradores, los miembros del Consejo Rector y de los Comités cooperativos (Comité de recursos, Comité de control o vigilancia, Comité financiero, Comité de obras) y los Interventores, no sólo porque los cargos de gestión y administración se hallen vinculados por las normas básicas de la sociedad, sino también concretamente porque las cooperativas están regidas por el principio de autoorganismo que exige que los miembros de estos órganos deban ser además socios cooperativos. Pero aun en aquellos casos en los que la Ley admite que se designen como consejeros a no socios<sup>69</sup>, quedan igualmente sujetos al convenio arbitral contenido en los Estatutos, por cuanto ocupan su cargo en un órgano social y se someten a todas las normas de funcionamiento de la cooperativa<sup>70</sup>. También la citada RDGRN de 19 de febrero de 1998 tuvo ocasión de aseverar que también los administradores se hallan vincu-

---

<sup>65</sup> Cfr. MUÑOZ VIDAL: *op. cit.*, p. 186.

<sup>66</sup> Con la excepción, en este último caso, de que se trate de conflictos que deban someterse al conocimiento del Orden Jurisdiccional Social; véase art. 87 de la Ley de Cooperativas estatal, art. 104 de la Ley de Cooperativas del País Vasco, art. 109 de la Ley de Cooperativas de Galicia, art. 72.10 de la Ley de Cooperativas de Aragón, art. 64.11 de la Ley de Cooperativas de Navarra y art. 118 de la Ley de Cooperativas de Extremadura, *op. cit.*

<sup>67</sup> Cfr. E. CAMPO VILLEGAS: *op. cit.*, pp. 320-321; y E. POLO: *op. cit.*, p. 77.

<sup>68</sup> Cfr. E. CAMPO VILLEGAS: *op. cit.*, p. 320; M.J. CARAZO LIÉBANA: *op. cit.*, p. 1.218; A.B. MUÑOZ VIDAL: *op. cit.*, p. 147; y J. PICÓ I JUNOY y D. VÁZQUEZ ALBERT: *op. cit.*, p. 556 y p. 196.

<sup>69</sup> Véase art. 34.2 de la Ley de Cooperativas estatal, art. 41.2 de la Ley de Cooperativas de Euskadi, art. 44.1 de la Ley de Cooperativas de Galicia, art. 38.2 de la Ley de Cooperativas de Aragón, y art. 41.1, párr. 2.º, de la Ley de Cooperativas de la Comunidad de Madrid.

<sup>70</sup> Cfr. E. CAMPO VILLEGAS: *op. cit.*, p. 322; M.J. CARAZO LIÉBANA: *op. cit.*, p. 1.219; L. FERNÁNDEZ DEL POZO: *op. cit.*, pp. 37-38; T. GIMÉNEZ DUART: *op. cit.*, p. 20; A.B. MUÑOZ VIDAL: *op. cit.*, p. 188; J. PICÓ I JUNOY y D. VÁZQUEZ ALBERT: *op. cit.*, p. 556 y p. 194; y E. POLO: *op. cit.*, p. 76.

lados por la cláusula estatutaria de arbitraje, ya que «los Administradores, aunque no ostenten la condición de socios, no por ello son terceros desvinculados del régimen estatutario en su relación orgánica con la sociedad, pues si así fuera tampoco podrían invocar en su favor los derechos que, como puede ser la retribución, les reconocieran». No vinculará, sin embargo, el compromiso arbitral estatutario a los directores o gerentes, que no sean socios, apoderados por el Consejo Rector, a menos que acepten particularmente el arbitraje, pues, más allá de la contratación de sus servicios, se consideran terceros respecto de la cooperativa y no se hallan comprometidos por el contenido de sus Estatutos<sup>71</sup>.

Sí pueden acudir al arbitraje cooperativo las cooperativas de segundo o ulterior grado y también las Uniones, Federaciones y Confederaciones de Cooperativas, ya sea mediante su sometimiento particular, anterior o posterior al surgimiento de la cuestión litigiosa, ya sea mediante la inclusión en sus Estatutos de la cláusula arbitral. De hecho son varias las legislaciones que mencionan a las entidades del asociacionismo cooperativo como eventuales sujetos del arbitraje cooperativo o disponen el sistema arbitral a favor de las «entidades cooperativas», incluyendo de este modo tanto a las cooperativas en sentido estricto como a sus formas asociacionales<sup>72</sup>. No creo, sin embargo, que puedan recurrir al arbitraje las secciones cooperativas, por cuanto que, careciendo de personalidad jurídica, carecen también de capacidad para insinuarse como parte en un procedimiento judicial o arbitral<sup>73</sup>.

A partir de esta configuración subjetiva, el arbitraje cooperativo podrá conocer de conflictos entre las cooperativas y sus socios, de los socios entre sí, entre las cooperativas y miembros de los órganos sociales, entre las cooperativas y sus uniones, etc., e incluso conflictos de cooperativas entre sí, siempre que ambas contengan en sus Estatutos sendas cláusulas de sometimiento a arbitraje o que el convenio arbitral se halle en los Estatutos de la cooperativa de segundo grado o de la Unión o Federación de cooperativas a la que ambas pertenezcan. En todo caso, el conflicto deberá versar sobre cuestiones de interés cooperativo.

---

<sup>71</sup> La Disp. Adic. 10.<sup>a</sup> de la Ley estatal de Cooperativas menciona a los «apoderados» entre los posibles sujetos del arbitraje cooperativo, pero creo que esta mención debe interpretarse en el sentido de que estos «apoderados» pueden aceptar esta modalidad particular de arbitraje, pero ello no significa que queden directamente vinculados por el convenio arbitral incluido en los Estatutos de la cooperativa.

<sup>72</sup> *Cfr.* A.B. MUÑOZ VIDAL: *op. cit.*, p. 174.

<sup>73</sup> La opinión contraria puede encontrarse en A.B. MUÑOZ VIDAL: *op. cit.*, p. 177.

## V. Arbitraje de derecho y arbitraje de equidad

Atendiendo a la Ley de Arbitraje de 1988, aplicable en todo caso también al arbitraje cooperativo a falta de disposición contraria, los árbitros resolverán la cuestión litigiosa conforme a equidad (de acuerdo con su leal saber y entender), salvo que las partes hayan optado por un arbitraje de Derecho. En el caso de que los litigantes hayan elegido un arbitraje institucional, se estará a lo que disponga el reglamento de la corporación o asociación que administre el arbitraje (art. 4 LA). Cuando la cuestión deba decidirse conforme a Derecho, los árbitros deberán ser abogados en ejercicio (art. 12.2 LA) y el laudo deberá contener por escrito su motivación (art. 32.2 LA).

De este modo, aunque la regla general es que el arbitraje debe resolverse en equidad, el acuerdo de las partes o las normas que cumplan la función de reglamento de la institución arbitral pueden optar por el arbitraje de Derecho. Pues bien, la práctica demuestra que la opción por el arbitraje de equidad es poco recomendable. Si acudimos al ejemplo del arbitraje de consumo, en la actualidad completamente desarrollado, se observa que en la mayoría de los casos, aunque formalmente son arbitrajes de equidad, los árbitros son conocedores del Derecho y resuelven el litigio conforme a criterios jurídicos, con o sin invocación de normas jurídicas concretas, eludiendo además la obligación (que *de lege ferenda* debería aplicarse a todo tipo de arbitraje) de motivar el laudo.

Acudiendo a las normas particulares que desarrollan el arbitraje cooperativo, se observa que la opción entre el arbitraje de Derecho y el arbitraje de equidad ha preocupado particularmente a los distintos legisladores, empezando por el estatal. Así, conforme a la Disp. Adic. 10.<sup>a</sup> de la Ley estatal de Cooperativas, el arbitraje cooperativo será un arbitraje de Derecho, «no obstante, si la disputa afectase principalmente a los principios cooperativos podrá acudirse al arbitraje de equidad». Este precepto ha sido literalmente reproducido en la Disp. Adic. 7.<sup>a</sup> de la reciente Ley 4/2001, de 2 de julio, de Cooperativas de La Rioja<sup>74</sup>. Pues bien, es ésta una excepción tan bienintencionada como ingenua, que parte de una dicotomía errónea cual es considerar que aplicar la Ley es resolver en Derecho y aplicar los principios cooperativos resolver en equidad. Sin embargo, nada está más lejos de la realidad, en primer lugar porque no conozco ni una sola resolución (judicial) que decida exclusivamente conforme a principios cooperativos (como no sea la igualdad entre los socios), que tienen principalmente un valor in-

---

<sup>74</sup> BOR núm. 82, de 10 de julio.

terpretativo de la Ley, ni tampoco conozco ningún litigio que se haya dado en la práctica forense que pueda resolverse sólo o principalmente con dichos principios; en segundo lugar, porque un hipotético conflicto resuelto principalmente conforme a principios cooperativos no se funda por este solo motivo en la equidad, sino en principios del Derecho cooperativo, que pueden adquirir el valor de norma jurídica<sup>75</sup>. La prueba de ello es que un juez, a falta de disposición legal y cuando el objeto del litigio lo reclame, puede recurrir a los principios cooperativos, pero no por ello está resolviendo en equidad, pues la equidad, en el ámbito de la actividad judicial sirve para atemperar la aplicación de la ley, pero no constituye por sí misma, a falta de remisión legal particular, fuente del Derecho, ni puede fundar de manera exclusiva las resoluciones de los tribunales (art. 3.2 CC). Si los tribunales que aplican los principios cooperativos no resuelven en equidad, tampoco lo hacen los árbitros en idénticas circunstancias. De este modo, en el ámbito de la legislación estatal el arbitraje cooperativo es siempre y sin excepciones arbitraje de Derecho.

El Reglamento de Arbitraje ante el Consejo Superior de Cooperativas de Euskadi, adopta idéntico criterio que el de la Ley de Arbitraje, y establece como general el arbitraje de equidad salvo que las partes hayan optado expresamente por el arbitraje de Derecho (art. 5). El Reglamento de arbitraje ante el Consejo Superior de la Cooperación de Cataluña remite a la decisión de las partes la opción por el arbitraje de Derecho o de equidad, y, en su defecto, a lo que estime más conveniente el presidente del Consejo Superior de la Cooperación [art. 6.1.c)]. En el resto de los casos (Galicia, Andalucía, Comunidad Valenciana, Navarra y Extremadura) se plantea la duda acerca de si la norma estatal de aplicación subsidiaria (art. 149.3 *in fine* CE) será el art. 4 de la Ley de Arbitraje (preferencia por el arbitraje de equidad) o la Disp. Adic. 10.<sup>a</sup> de la Ley de Cooperativas estatal (preferencia por el arbitraje de Derecho). Pues bien, el dilema debe resolverse a favor de la aplicación de la Ley de Arbitraje, ya que la Ley de Cooperativas estatal sólo se aplica a las cooperativas de Ceuta y Melilla y a las que desarrollen su actividad cooperativizada en el territorio de varias Comunidades Autónomas (art. 2 LCoop). De este modo, como quiera que la Ley de Cooperativas estatal tiene un ámbito de aplicación objetivo independiente del que reclaman para sí las leyes autonómicas de cooperativas (cooperativas total o

<sup>75</sup> Véase I.J. TRUJILLO DÍEZ: «El valor jurídico de los principios cooperativos. A propósito de la Ley 27/1999, de 16 de julio, de Cooperativas», en *Revista Crítica de Derecho Inmobiliario*, núm. 658, marzo-abril de 2000, pp. 1.329-1.360; y F.J. MARTÍNEZ SEGOVIA: «Sobre el concepto jurídico de cooperativa», en VV.AA.: *La sociedad cooperativa: un análisis de sus características societarias y empresariales*, Jaén, Universidad de Jaén, 2001, pp. 62-63.

principalmente intracomunitarias)<sup>76</sup>, no puede nunca construirse una relación de subsidiariedad entre el Derecho estatal y el autonómico de cooperativas.

## VI. Materias que pueden ser sometidas a arbitraje cooperativo

### 1. *El objeto del arbitraje cooperativo*

Son arbitrables todos aquellos litigios que recaigan sobre materias de libre disposición conforme a Derecho (art. 1 LA) y siempre que no concurra una causa de oposición de las previstas en el art. 2 de la Ley de Arbitraje, que excluye las cuestiones resueltas por resolución judicial firme, las materias inseparablemente unidas a otras sobre las que las partes no tengan poder de disposición y las cuestiones en las que deba intervenir el Ministerio Fiscal en defensa y representación de quienes, por carecer de capacidad de obrar o de representación legal, no puedan actuar por sí mismos. Además, tratándose éste de un arbitraje cooperativo, los conflictos a resolver deben revestir un interés societario, esto es, deben implicar consecuencias materiales para la actividad cooperativa en el sentido más amplio.

Esta concepción material amplia del objeto del arbitraje cooperativo permite someter a crítica determinadas fórmulas que se han empleado para definir el ámbito de esta modalidad arbitral:

- a) Es común leer en los convenios arbitrales contenidos en los Estatutos sociales una fórmula según la cual «las dudas que surjan en la interpretación y aplicación de los presentes Estatutos se someterán a arbitraje ante la institución X». Pues bien, una cláusula arbitral de este tipo debe interpretarse de modo restrictivo, si es cierto que ha de expresar la voluntad inequívoca de las partes de someterse a arbitraje (art. 5.1 LA), por lo que resultará que cualquier conflicto que no implique la interpretación y aplicación de los Estatutos quedará sustraído del arbitraje cooperativo<sup>77</sup>. Por ello es recomendable que

---

<sup>76</sup> Véase art. 2.1 de la Ley de Cooperativas de Cataluña, art. 2 de la Ley de Cooperativas de Galicia, art. 1 de la Ley de Cooperativas de Andalucía, art. 1 de la Ley de Cooperativas de la Comunidad Valenciana, art. 1 de la Ley de Cooperativas de Aragón, art. 1 de la Ley de Cooperativas de Navarra, art. 1 de la Ley de Cooperativas de Extremadura y art. 2 de la Ley de Cooperativas de la Comunidad de Madrid.

<sup>77</sup> Así sucedió, aunque a propósito de una sociedad limitada, en la Sentencia de la Audiencia Provincial de Orense de 16 de noviembre de 2000 (AC, 2426), que rechazó que quedara sometida a arbitraje la impugnación de acuerdos sociales porque no podía entenderse como un conflicto referido a la aplicación e interpretación de los Estatutos; concretamente, puede leerse en el

las cláusulas estatutarias de arbitraje se formulen de un modo más amplio, que permita recoger genéricamente todas las materias susceptibles de arbitraje cooperativo vinculadas materialmente con la relación societaria.

b) Son varias las disposiciones legales que definen el arbitraje cooperativo como aquel que ha de resolverse aplicando principalmente normas y principios cooperativos<sup>78</sup>. Pues bien, también considero excesivamente restrictiva esta fórmula, en la medida en que excluye todos aquellos conflictos, ofrecidos por la práctica, de un interés cooperativo directo, pero que se resuelven, sin embargo, aplicando normas generales que nadie incluiría en un «Derecho cooperativo». Me refiero, por ejemplo, a toda la órbita de problemas relacionados con la participación del socio en la actividad cooperativizada, carentes en la actualidad de una regulación cooperativa propia y que, hoy por hoy, deben resolverse acudiendo al Derecho de contratos y a la normativa de la modalidad contractual que más se aproxime a la estructura de la relación de cambio entre el socio y la cooperativa<sup>79</sup>. Por eso, en relación con este particular, considero un acierto la mención que realiza el art. 3.2 del Reglamento extremeño de Arbitraje, Conciliación y Mediación Cooperativos, a los conflictos tanto derivados de la actividad societaria como provenientes de la actividad cooperativizada (no regulada comúnmente como Derecho de cooperativas), en cuanto posible objeto del arbitraje cooperativo.

Así, sería preferible definir el objeto del arbitraje cooperativo no por razón de la órbita de normas que pueden aplicarse al caso, sino por el interés material del conflicto para los socios en cuanto tales y para la cooperativa. Por lo demás, para que el objeto del arbitraje se tenga por determinado, ya no se exige la indicación del concreto litigio sometido a arbitraje, sino tan sólo y genéricamente el señalamiento de la «relación jurídica determinada» (cooperativa), cuyas cuestiones litigiosas se remiten a su resolución mediante arbitraje (art. 5.1 LA).

---

FD 2.º de esta Sentencia: «siendo el tema central de la discusión la nulidad absoluta de los acuerdos impugnados, por ausencia de consentimiento, el supuesto no encaja entre los incluidos en el convenio arbitral previsto en el art. 26 de los Estatutos Sociales, pues no se cita entre las materias concretas allí enumeradas ni es englobable en «cualquier duda, disputa, divergencia o discrepancia surgida por razón del contrato social», en cuanto éste no contempla tal impugnación».

<sup>78</sup> En concreto, el art. 145.2.º de la Ley de Cooperativa de Euskadi y el art. 136.3.e) de la Ley de Cooperativas de la Comunidad de Madrid.

<sup>79</sup> Véase I.J. TRUJILLO DÍEZ: «Las relaciones mutualistas entre socio y cooperativa desde el Derecho de sociedades y el Derecho de contratos: una jurisprudencia en construcción», en *Cuadernos de Derecho y Comercio*, núm. 26, septiembre de 1998, pp. 125-158

## 2. *Los conflictos laborales de los socios de trabajo y de los socios trabajadores en las cooperativas de producción*

Aunque ninguna ley ni tampoco la jurisprudencia se lo hayan aún planteado, es cuestionable si los conflictos «paralaborales» que afecten a los socios trabajadores o a los socios de trabajo pueden someterse a arbitraje cooperativo. Se adelanta ya que la respuesta habrá de ser negativa, ya que, aunque la relación de trabajo de los socios trabajadores no es laboral ni el suyo puede calificarse de trabajo por cuenta ajena<sup>80</sup>, en todo caso, todas las leyes cooperativas han realizado una asimilación entre la aportación de trabajo de estos socios y la relación laboral en sentido estricto, en materias tales como remuneración mínima, jornada, descanso, vacaciones, permisos y excedencias, suspensión o baja obligatoria por causas económicas, tecnológicas o de fuerza mayor, etc. Además, estos conflictos derivados de la prestación de trabajo (no el resto de los posibles conflictos) se someten al conocimiento del Orden Jurisdiccional Social. Tratándose éstas de unas materias de las que el socio trabajador o el socio de trabajo, en lo que se le equipara con el trabajador por cuenta ajena, no puede disponer libremente, quedan, por consiguiente, excluidas de cualquier modalidad de arbitraje. Admitir lo contrario podría, además, dar lugar a una paradoja consistente en la sustracción de materias a la Jurisdicción del Orden Social para remitirlas al arbitraje de Derecho privado, algo que no tiene precedente en nuestra legislación<sup>81</sup>. Avala esta conclusión el art. 109.2 de la Ley de Cooperativas de Galicia, que expresamente excluye del arbitraje ante el Consejo Gallego de Cooperativas, las cuestiones litigiosas atinentes a la prestación de trabajo del socio trabajador.

Para concluir, cierta jurisprudencia viene insistiendo en que los socios de trabajo y los socios trabajadores tampoco deben recurrir a los servicios públicos de mediación, arbitraje y conciliación laborales como requisito previo a la vía judicial (sino sólo acaso a alguna de las vías intracooperativas de reclamación previa<sup>82</sup>), porque no hay norma alguna que se lo imponga<sup>83</sup>.

---

<sup>80</sup> I. J. TRUJILLO DÍEZ: *Cooperativas de consumo y cooperativas de producción*, *op. cit.*, pp. 11-126.

<sup>81</sup> Por lo demás, dispone el art. 2.2 de la Ley de Arbitraje que «quedan excluidos del ámbito de aplicación de la presente Ley los arbitrajes laborales».

<sup>82</sup> Véase art. 87.3 de la Ley de Cooperativas estatal.

<sup>83</sup> En particular, véase Sentencias del Tribunal Supremo (Social) de 18 de mayo de 1987 (*RJ* 3719) y de 26 de julio de 1988 (*RJ* 6236).

### 3. *La impugnación de acuerdos sociales*

El tema que más interés doctrinal y jurisprudencial ha levantado en materia de arbitraje societario ha sido el de la arbitrabilidad de la impugnación de acuerdos sociales. Desde un cierto consenso en la opinión contraria al sometimiento a arbitraje de la impugnación de acuerdos sociales, se ha ido caminando hacia posturas más liberales que culminan con la aceptación general y sólo limitadamente matizada de esta impugnación arbitral por la Sentencia del Tribunal Supremo de 18 de abril de 1998. Excedería del objeto de estas pocas páginas analizar pormenorizadamente los argumentos que se han empleado en pro y en contra<sup>84</sup>; en todo caso, se ha argüido en contra de la arbitrabilidad de la impugnación de acuerdos sociales sobre la base de tres razones: *a) el carácter especial del procedimiento de impugnación de acuerdos sociales; b) el carácter indisponible de la materia, al menos cuando se trata de la impugnación de acuerdos nulos; y c) los posibles efectos frente a terceros, no comprometidos por la cláusula arbitral, del eventual laudo que anulara un acuerdo social.*

Pues bien, la doctrina más moderna ha ido desmontando, con matices diversos según cada autor, uno a uno estos argumentos; *grosso modo: a) desde que se aprueba la Ley de Sociedades Anónimas de 1989 (a la que, recordemos, se remite la Ley de Cooperativas estatal y las autonómicas a los efectos de la impugnación de acuerdos sociales), la impugnación judicial de acuerdos ha dejado de configurarse como un proceso especial; b) no*

---

<sup>84</sup> Sobre esta cuestión de la licitud del sometimiento a arbitraje de la impugnación de acuerdos sociales, véase M. BOTANA AGRA: «Acerca de la sumisión a arbitraje de la impugnación de acuerdos de sociedades anónimas», *Derecho de los Negocios*, núm. 100, 1999, pp. 9-20; E. CAMPO VILLEGRAS: *op. cit.*, pp. 337-349; CARAZO LIÉBANA: *op. cit.*, pp. 1.211-1.222; L. FERNÁNDEZ DEL POZO: «Publicidad mercantil...», *op. cit.*, pp. 29-35, y «Sobre la arbitrabilidad de las controversias relativas a la impugnación de acuerdos sociales», *RGD*, núm. 609, junio de 1995, pp. 6.913-6.957; T. GIMÉNEZ DUART: *op. cit.*, pp. 17-20; J.M. GÓMEZ Porrúa: «Posibilidad de sometimiento a arbitraje de la impugnación de acuerdos sociales. Comentario a la Sentencia del Tribunal Supremo de 18 de abril de 1998», *CCJC*, núm. 48, septiembre-diciembre de 1998, pp. 1.109-1.131; J.J. MARÍN LÓPEZ: «Novedades de la Ley General de Cooperativas de 2 de abril de 1987 en materia de impugnación de acuerdos sociales», *La Ley*, 1988-2, pp. 1.134-1.135; J.M. MUÑOZ PLANAS: «Algunos problemas del arbitraje en materia de sociedades mercantiles», en VV.AA.: *Estudios homenaje a Rodrigo Uria*, Madrid, Civitas, 1978, pp. 379-395; Ll. MUÑOZ SABATÉ: «La impugnación de acuerdos de la junta general de una sociedad anónima puede dirimirse por arbitraje», *RJC*, núm. 4, 1998, pp. 781-783; A.B. MUÑOZ VIDAL: *op. cit.*, pp. 106-108; J.M. NEILA NEILA: «A vueltas sobre la cláusula estatutaria de sometimiento a arbitraje en la impugnación de acuerdos sociales», *La Ley*, 1999, D-179, pp. 2.132-2.136; J. PICÓ I JUNOY y VÁZQUEZ ALBERT: *op. cit.*, pp. 535-573 y pp. 183-204; E. POLO: *op. cit.*, pp. 93-98; F. RAMOS MÉNDEZ: «Cuestiones prácticas del arbitraje en las sociedades anónimas», *Butlletí núm. 4 del Tribunal Arbitral de Barcelona...*, *op. cit.*, pp. 49-64; y F. VICENT CHULIÁ: *ult. op. cit.*, pp. 9.355-9.372.

es correcta la ecuación *comprometer* = *transigir* = *disponer*, sobre la que se fundaba la idea de la indisponibilidad de los acuerdos impugnables, pues una cosa es que los impugnantes no pueden pactar sobre la validez de un acuerdo nulo o anulable y otra que la materia de impugnación sea indisponible (se puede, por ejemplo, dejar pasar los plazos de caducidad previstos en la ley para estas acciones); y *c*) no es cierto que el laudo pueda desplegar una eficacia frente a terceros, pues la suya, como la de las sentencias judiciales, es una eficacia *inter partes*; por lo demás, el arbitraje no restringe la facultad de los terceros legitimados para impugnar acuerdos nulos de acudir a la vía judicial y, por último, el éxito de la impugnación no afectará a los derechos adquiridos en virtud del acuerdo por terceros de buena fe.

A impulso en gran medida de la brecha doctrinal abierta, la RDGRN de 19 de febrero de 1998, pudo afirmar que «la exclusividad de la vía judicial para la impugnación de los acuerdos sociales, si bien goza de un reiterado respaldo jurisprudencial (cfr. SSTS de 15 octubre de 1956, 27 de enero de 1968, 15 de octubre de 1971 y 21 de mayo de 1970), está pendiente de confirmación tras las últimas reformas legales, tanto de la legislación de arbitraje como de la societaria, y hoy día es doctrinalmente cuestionada en base a diversos argumentos». Poco más tarde, la citada STS de 18 de abril de 1998 (ponente el Excmo. Sr. D. Xavier O'Callaghan Muñoz) ha reconocido la arbitrabilidad general de la impugnación de acuerdos sociales, «sin perjuicio de que si algún extremo está fuera del poder de disposición de las partes, no puedan los árbitros pronunciarse sobre el mismo, so pena de ver anulado total o parcialmente su laudo»<sup>85</sup>.

---

<sup>85</sup> Se reproduce el FD 2.<sup>º</sup> *Cuatro*, párr. 2.<sup>º</sup>: «La posibilidad de someter a un arbitraje la nulidad de la Junta General y la impugnación de acuerdos sociales fue admitida por esta Sala en Sentencias de 26 abril 1905 y 9 julio 1907; la Sentencia de 15 octubre 1956 cambió el criterio y negó aquella posibilidad, que fue reiterado por las Sentencias de 27 enero 1968, 21 mayo 1970 y 15 octubre 1971; actualmente, tras las reformas legales, tanto la legislación de arbitraje como de la societaria, esta Sala debe pronunciarse confirmando la última doctrina o volviendo a la más antigua. Esta Sala estima que, en principio, no quedan excluidas del arbitraje y, por tanto, del convenio arbitral la nulidad de la junta de accionistas ni la impugnación de acuerdos sociales; sin perjuicio, de que si algún extremo está fuera del poder de disposición de las partes, no puedan los árbitros pronunciarse sobre el mismo, so pena de ver anulado total o parcialmente su laudo. Se tienen en cuenta varios argumentos: la impugnación de acuerdos sociales está regida por normas de *ius cogens*, pero el convenio arbitral no alcanza a las mismas, sino al cauce procesal de resolverlas; el carácter imperativo de las normas que regulan la impugnación de acuerdos sociales, no empece el carácter negocial y, por tanto, dispositivo de los mismos; no son motivos para excluir el arbitraje en este tema, ni el art. 22 de la Ley Orgánica del Poder Judicial que se refiere a jurisdicción nacional frente a la extranjera, ni el art. 118 de la Ley de Sociedades Anónimas que se refiere a la competencia territorial, ni se puede alegar, bajo ningún concepto, el orden público, como excluyente del arbitraje».

También en este ámbito, la legislación cooperativa cumplió su función de «piedra de escándalo en las posiciones contrarias a este arbitraje», pues venía reconociendo la arbitrabilidad de la impugnación de acuerdos sociales desde la primera Ley de Cooperativas de la Comunidad Valenciana de 1985 (art. 35). En la actualidad, admite expresamente el conocimiento arbitral de las acciones de impugnación de acuerdos nulos o anulables<sup>86</sup>, además del art. 47.3 de la Ley de Cooperativas de la Comunidad Valenciana de 1998<sup>87</sup>, también la Disp. Adic. 10.<sup>a</sup>, 2, de la Ley de Cooperativas nacional, que, transcribiendo casi literalmente parte de la STS de 18 de abril de 1998, dispone: «Dado el carácter negocial y dispositivo de los acuerdos sociales, no quedan excluidas de la posibilidad anterior ni las pretensiones de nulidad de la Asamblea General, ni la impugnación de acuerdos asamblearios o rectores; pero el árbitro no podrá pronunciarse sobre aquellos extremos que, en su caso, estén fuera del poder de disposición de las partes». Este precepto ha sido recibido literalmente por la Disp. Adic. 7.<sup>a</sup>, 2, de la Ley de Cooperativas de La Rioja.

---

<sup>86</sup> También el art. 15.5 de la Ley 7/1997, de 18 de junio, de Asociaciones de Cataluña (*DOGC* núm. 2423, de 1 de julio).

<sup>87</sup> Ahora curiosamente de forma indirecta, pues no se prevé esta posibilidad en el art. 36 (*Impugnación de acuerdos sociales*), sino en el art. 47, a propósito de la regulación del comité de recursos, allí donde admite que los Estatutos puedan imponer la reclamación previa ante dicho comité frente a acuerdos del consejo rector o de la asamblea general, como «requisito inexcusable para interponer demanda de arbitraje o de impugnación judicial contra los citados acuerdos».



# **El comportamiento de Cajas de Ahorros y cooperativas de crédito españolas frente a los fines sociales: La obra benéfico-social y el Fondo de Educación y Promoción Cooperativa<sup>1</sup>**

Rafael CHAVES y Francisco SOLER

Instituto Universitario de Economía Social y Cooperativa (IUDESCOOP)  
Universitat de València (Estudi General)

## **Resumen**

Cajas de ahorros y cooperativas de crédito, respondiendo a su objeto social y a los principios que les guían, dotan anualmente a Obra benéfico Social y a Fondo de Educación y Promoción Cooperativa, respectivamente, una parte de sus resultados. Ello, lejos de interferir en su competitividad en el mercado, como ha puesto de relieve su comportamiento en el sector financiero en las últimas dos décadas, responde a las virtudes propias de las entidades de economía social y contribuye a aumentar la confianza depositada hacia ellas por los agentes económicos, en la que reside la viabilidad de las empresas.

En la presente comunicación, tras presentar las características de ambas instituciones y sendas lógicas de dotación a sus «obras sociales», se compara su comportamiento real. Se analiza, primero, la variabilidad en las dotaciones entre ambos tipos de entidades financieras, y, segundo, se estudian dos variables susceptibles de condicionar la cuantía de tales dotaciones a fondos sociales: el tamaño y la solvencia de la entidad.

En relación con la educación de los hijos pienso que se les debe enseñar, no las pequeñas virtudes, sino las grandes.

Natalia Ginzburg

---

<sup>1</sup> Una primera versión del presente artículo ha sido presentada a las X Jornadas Nacionales de Investigadores en Economía Social (Baeza, junio de 2005), siendo aceptada por el comité científico de dichas Jornadas.

## 1. Introducción

Habitualmente el éxito en los negocios viene asociado al seguimiento cotidiano de pequeñas virtudes, como el respeto sistemático a las normas prudenciales y la gestión adecuada de infinidad de operaciones más o menos complejas. Consecuentemente, los procesos de formación y educación de los empleados y directivos van encaminados hacia una capacitación técnica que responda al cumplimiento de estas pequeñas virtudes que, en definitiva, están vinculadas a un instinto de defensa y de protección ante las eventualidades que pudieran poner en peligro la supervivencia de la sociedad. Se trata, por tanto, de un bagaje indispensable, de modo que nadie pone en duda su necesaria difusión como fundamento de la política formativa de las empresas.

Pero frente a esas pequeñas virtudes, existen otras grandes virtudes que a menudo pasan desapercibidas. Quién no ha inculcado explícitamente en sus hijos la virtud del ahorro, mientras que espera que las virtudes superiores como la generosidad, el deseo de ser o saber o la solidaridad broten en ellos de forma espontánea e instintiva (Ginzburg, 1966).

En un mundo mercantilizado como el actual, en el que los valores humanos más elementales quedan relegados a un plano secundario, residual o, con demasiada frecuencia, a mera propaganda, es preciso reivindicar las grandes virtudes. Sin ellas, el exclusivo cumplimiento de las normas legales puede conducir a cinismo, a conflictos de intereses no deseados o a la degeneración de la libre competencia en depredación.

Estas reflexiones vienen al hilo de una percepción de una despreocupación por los valores que inspiran a las empresas de economía social y, en particular, las entidades financieras como cajas de ahorros y cooperativas de crédito.

Ambas instituciones, si bien su objeto social consiste en la prestación de servicios financieros, presentan un carácter no capitalista, en el sentido de que la maximización del beneficio (de nuevo, una pequeña virtud) no está encaminada a la remuneración de una inversión especulativa de capital, sino a otros fines más próximos a lo que se podría considerar como grandes virtudes: la solidaridad, la calidad de vida, la igualdad, la justicia o la cultura.

Las entidades de crédito no lucrativas (cajas de ahorros y cooperativas de crédito) combinan una doble faceta: la financiera y la social.

Por lo que se refiere a la faceta financiera compiten en igualdad de condiciones en un mercado tremadamente competitivo como el bancario. Desde la Ley 2/1962, de 14 de abril, de ordenación del crédito y la banca, se inicia un proceso de homogeneización<sup>2</sup> paulatino de las posibilidades

---

<sup>2</sup> El Real Decreto 2290/1977 supone la equiparación de la capacidad operativa de las cajas de ahorros con la banca privada. Dicha regulación se completa con la Ley 31/1985, primera de las que aparecerán sobre regulación de los órganos rectores de estas instituciones. Las cooperati-

operativas de los tres tipos de instituciones que operan en el sistema financiero español: sociedades mercantiles (bancos), fundaciones (cajas de ahorros) y cooperativas de crédito.

Este proceso uniformador se completará con el de nivelación del terreno de juego en el ámbito europeo<sup>3</sup>, que crea un marco supranacional y unas condiciones de actuación homologables internacionalmente.

A partir de entonces se acelera un proceso de imitación y competencia frente a la banca privada, en el que, tanto las cajas de ahorros como las cooperativas de crédito, han demostrado adaptarse eficientemente al juego de mercado, ganando de forma significativa cuotas de mercado en prácticamente todos los segmentos de la actividad financiera.

Por otra parte, tanto las cajas de ahorros como las cooperativas de crédito, presentan unas peculiaridades propias, entre las que destaca, como elemento básico, su carácter social.

Las cajas de ahorros se constituyen como fundaciones, por lo que no tienen títulos de propiedad definidos. Esto supone que su objeto no consiste en la rentabilización de unas inversiones realizadas por supuestos accionistas, sino que el beneficio obtenido se debe destinar a asegurar su supervivencia y a desarrollar la sociedad en la que se encuentran inmersas, es decir, aportar el llamado «dividendo social». La Obra Benéfico Social se erige, así, como el fundamento y la razón de ser de la propia actividad financiera.

Esta ausencia de propietarios ha condicionado la interferencia de los poderes públicos, tanto en la gestión financiera como en la orientación del destino de la Obra Benéfico Social, en cuanto los órganos rectores de las cajas de ahorros están integrados, en una parte significativa, cuando no mayoritaria, por representantes de las administraciones públicas locales, provinciales y autonómicas donde se encuentran implantadas.

Por lo que se refiere a las cooperativas de crédito, su objeto básico consiste en la prestación de servicios financieros a socios y terceros. En su origen se trataba de colectivos excluidos de los canales de recursos controlados por la gran banca, que se asociaban en entidades de propiedad conjunta y gestión democrática, en las que el capital se ve privado de su poder de control. Por su personalidad cooperativa, los resultados no pueden distribuirse en función de los desembolsos de capital, sino que, a lo sumo, pueden par-

---

vas de crédito se regularán con el Real Decreto 2860/1978, sistematizando con posterioridad su capacidad de actuación con la Ley 13/1989 y el Reglamento de 1993 que la desarrolla.

<sup>3</sup> Dicho proceso se inicia con la Directiva de 28/07/1973, sobre supresión de las restricciones a la libertad de establecimiento y a la libre prestación de servicios de bancos y otras entidades financieras, y la Primera Directiva de coordinación bancaria de 12/12/1977. Con posterioridad se consolidará con la Segunda Directiva (de 15/12/1989) y las Directivas relativas a fondos propios (de 17/04/1989) y de coeficiente de solvencia (de 18/12/1989).

cialmente retornarse a los socios dependiendo de su contribución a la generación de aquéllos. Por tanto, los excedentes se destinan mayoritariamente a la consolidación de reservas y a dar respuesta a los principios cooperativos, como el fomento de la educación, las relaciones intercooperativas o la promoción social del entorno donde se desenvuelve su actividad.

Por tanto, ambos tipos de instituciones asumen un compromiso social, con parte de los excedentes generados en su actividad financiera, acorde con su propia personalidad.

## 2. La obra social de cooperativas y Cajas de Ahorros

### 2.1. *La obra social de las Cajas de Ahorros*

Las Cajas de Ahorros son fundaciones de naturaleza privada y con finalidad social. Como entidades de crédito su actividad consiste en la prestación de servicios financieros a sus clientes. Pero, por su carácter de entidades sin fin de lucro, asumen una responsabilidad social desde una doble perspectiva. En primer lugar, orientando su actividad bancaria de modo que responda en cierta medida al desarrollo económico y social de los territorios donde se encuentran implantadas, así como a la voluntad de reducir la exclusión financiera. En segundo lugar, destinando una parte importante de sus resultados económicos a la dotación anual de una obra benéfico-social.

La Orden de 19 de junio de 1979, del Ministerio de Economía, sobre Normas para la Obra Benéfico-social de las Cajas de Ahorros (BOE 155, de 29 de junio) establece que la totalidad de los excedentes líquidos de estas entidades, deducidas las reservas, han de destinarse a la realización de las obras benéfico-sociales. Estas obras se orientan a la sanidad pública, la investigación, la enseñanza y la cultura o a servicios de asistencia social en el ámbito de actuación de la Caja (artículo 1).

La clasificación del destino de la obra benéfico social suele distinguir los siguientes campos:

- Cultura y tiempo libre.
- Asistencia social y sanitaria.
- Educación e investigación.
- Patrimonio cultural y natural.

Se tratan, todas ellas, de actividades de carácter social, habitualmente bienes de provisión pública, con efectos externos positivos y cuya demanda por parte de los ciudadanos se encuentra insatisfecha por el mercado. En muchos casos, se trata de bienes públicos que, dentro del proceso descentralizador de la política de gasto, son competencia de las comunidades au-

tónomas o administraciones territoriales locales o provinciales. Este hecho genera una necesaria colaboración y coordinación a la hora de proveer estos bienes y servicios públicos con las administraciones territoriales.

Si a ello se suma la participación de las administraciones autonómicas y municipales en los órganos de gobierno de las cajas de ahorros, se hace más evidente una estrecha colaboración entre ambas instituciones. No obstante, esta vinculación puede desencadenar el peligro de clientelismo y utilización por parte de los poderes públicos, quienes pueden verse tentados de utilizar la actividad de las cajas según criterios de oportunismo político, y no tanto según criterios de necesidad social.

La materialización de la obra benéfico-social puede realizarse de distintas formas:

- a) Obra propia: acciones directamente ejercidas por la entidad.
- b) Obras realizadas en colaboración con otras instituciones públicas o privadas, personas físicas o jurídicas.
- c) Donativos, subvenciones, convenios de colaboración, etc., tanto si se realizan de forma esporádica como con estabilidad a lo largo del tiempo, a favor de organizaciones que realicen acciones propias de la obra benéfico social.
- d) A través de Fundaciones o Patronatos creados por las Cajas, solas o en asociación con Entidades colaboradoras (artículo 10).

Las cajas de ahorros destinan en torno al 25% de sus resultados antes de impuestos a la Obra Benéfico Social. Dicho porcentaje ha presentado importantes variaciones a lo largo de las últimas décadas, evolucionando de forma inversa a la presión fiscal a las que se ven sometidas estas entidades (Plasencia, A., 2000).

*La distribución de la Obra Benéfico Social entre las distintas áreas sociales arroja los siguientes datos:*

### Cuadro 1

Distribución de la Obra social de las Cajas de Ahorros españolas  
(media del período 1999-2003)

	Porcentaje recursos	Incremento anual
Cultura y tiempo libre	46	10,6
Asistencia social y sanitaria	26	3,0
Educación e investigación	20	6,2
Patrimonio artístico y natural	8	22,1
<b>TOTAL</b>	<b>100</b>	<b>8,1</b>

Fuente: Elaboración propia, CECA.

En el cuadro 1 se aprecia cómo «cultura y tiempo libre» representa la principal partida en la Obra Benéfico Social, seguida de la «asistencia social y sanitaria». En este sentido, llama la atención cómo esta última área social es la que presenta menores ritmos de crecimiento en los últimos años, en los que, paradójicamente, se está asistiendo a un incremento de la demanda de servicios sociales englobados en lo que se denomina «atención a los mayores». En cambio, los destinos que más están creciendo («patrimonio artístico y natural» y determinadas categorías de «cultura y tiempo libre») son aquellos que presentan un mayor impacto mediático.

## 2.2. *Los fondos de educación y promoción de las cooperativas de crédito*

La cooperativa se define como una asociación autónoma de personas que se han unido para satisfacer sus necesidades y aspiraciones económicas, sociales y culturales en común, mediante una empresa de propiedad conjunta y gestión democrática (ACI, 1995).

En el caso de las cooperativas de crédito el objeto social consiste en la satisfacción de las necesidades financieras de los socios. Pero, al margen de esta actividad principal, en la que se deben alcanzar los mayores niveles posibles de calidad de acuerdo con las exigencias del mercado, las cooperativas de crédito pueden, y deben, abarcar otras metas en consonancia con las preocupaciones y los deseos de sus socios. A estas inquietudes responde el destino de parte de los excedentes, materializado en el Fondo de Educación y Promoción Cooperativa.

La legislación sobre cooperativas de crédito recoge la obligatoriedad de constitución de un Fondo de Educación y Promoción Cooperativa, dotado anualmente con un porcentaje mínimo obligatorio sobre los excedentes netos de cada ejercicio.

La Ley 13/1989, de 26 de mayo, de Cooperativas de Crédito, indica que el excedente neto del ejercicio, una vez deducidos impuestos y los intereses al capital desembolsado, se destina en un 10% como mínimo a la dotación al Fondo de Educación y Promoción (artículo 8.º3.b). Dicha dotación tiene carácter de fiscalmente deducible mientras no supere el 30% de los excedentes netos o no se aplique a los fines previstos por la Asamblea (art. 19 de la Ley 20/1990, de 19 de diciembre, sobre Régimen fiscal de las cooperativas).

Los recursos destinados a dicho Fondo pueden tener alguna de las siguientes finalidades:

1. Formación y educación de los socios, de los representantes elegidos, de los directivos y de los empleados, a fin de que contribuyan de forma eficaz al desarrollo de sus cooperativas (ACI, 1995). Se trata,

por tanto, de un campo muy amplio y heterogéneo que abarca desde la capacitación técnica de trabajadores y directivos y, por tanto, la inversión en capital humano para la empresa, hasta la difusión de los valores cooperativos entre todos aquellos implicados en el futuro de la cooperativa.

En Francia la propia legislación cooperativa distingue claramente entre la formación profesional de los asalariados y la cualificación gestora de los administradores elegidos. La primera viene a profundizar de forma específica las exigencias aplicadas a todo tipo de empresas sobre formación continua, creando, además, un fondo de seguros de formación común a las cooperativas con independencia de su actividad, denominado UNIFORMACIÓN. Por lo que se refiere a la formación de los administradores, su sistematización presenta una mayor complejidad, ya que su función en la empresa se orienta más hacia las «decisiones estratégicas» que hacia la «gestión corriente» (CHOMEL, VIENNEY, 1994).

Por otra parte, la labor educativa puede ir encaminada también a la promoción del conocimiento mutuo entre directivos y responsables de la gestión, por una parte, y los socios, por otra, favoreciendo los cauces participativos de estos últimos y la orientación de las estrategias hacia las verdaderas necesidades financieras de los usuarios. La comunicación flexible y eficaz entre socios y líderes, lejos de ser un estorbo en la gestión, contribuye a clarificar objetivos, a limitar conflictos de interés y a, en definitiva, a responder al objeto social.

Finalmente, también pueden y deben ser destinatarios de esta formación jóvenes y líderes de opinión (medios de comunicación, educadores o políticos), ajenos, en principio, a la cooperativa, como potenciales beneficiarios o difusores de los valores de estas empresas.

## 2. Promoción de las relaciones intercooperativas y fomento cooperativo.

En un mundo cada vez más global se acentúa la necesidad de aunar esfuerzos entre las cooperativas, a fin de llevar a cabo una respuesta adecuada a las nuevas formas de producción y a la integración de los mercados.

La creación de Fondos Cooperativos entre grupos de cooperativas, ya sea para financiar operaciones de desarrollo cooperativo (caso de MCC y GECV) o ya sea para financiar la actividad de las estructuras federativas y confederales del movimiento cooperativo, ha constituido históricamente una excelente palanca de fomento cooperativo.

3. Promoción cultural y profesional del entorno, así como la mejora de la calidad de vida, del desarrollo comunitario y las acciones de protección medioambiental.

Esta categoría es la más próxima a la que llevan a cabo las Cajas de Ahorros con su Obra Social.

*El estudio de la distribución de los recursos destinados al Fondo de Educación y Promoción Cooperativa se ve dificultado por la escasa disponibilidad de datos oficiales. A grandes rasgos, la «formación de socios y empleados, más la investigación» absorbe el 29% del Fondo, mientras que la promoción de las relaciones intercooperativas y las atenciones sociales suponen el 11 y 60%, respectivamente.*

## Cuadro 2

Destino del Fondo de Educación y Promoción Cooperativa en 2003

Destino del FEPC	%
Ayudas a asociaciones y otras entidades de tipo social	29,2
Formación de los empleados	13,9
Mantenimiento de una obra benéfico social propia	13,0
Aportaciones a Federaciones de Cooperativas	10,6
Formación de los socios	7,7
Sorteos, viajes o similares entre los socios	7,3
Campo de experiencias agrícolas y fomento de tecnología	6,6
Otros	11,7
	100,0

Fuente: CHAVES, R. y SOLER, F. Encuesta IUC (2004).

### 2.3. *Las entidades especializadas en la canalización de los fines sociales: Las Fundaciones y los Fondos cooperativos*

La mayor parte de las cajas de ahorro, y algunas cooperativas de crédito, disponen de Fundaciones que gestionan la totalidad o una parte importante de su Obra Benéfico Social o de los recursos del Fondo de Educación y Promoción.

Desde la promulgación de la Ley 30/1994, de 24 de noviembre, de Fundaciones y de Incentivos Fiscales a la Participación Privada en Actividades de Interés General, se creó un marco que propiciaba la creación de este

tipo de instituciones. Tras el desarrollo alcanzado por ese sector se produjo una modernización y una sistematización de la normativa con la Ley 50/2002, de 26 de diciembre, de Fundaciones (BOE del 26) y la Ley 49/2002, de 23 de diciembre, de Régimen Fiscal de las Entidades sin Fines Lucrativos y de los Incentivos Fiscales al Mecenazgo (BOE del 24) (Chaves y Soler, 2004).

Con la constitución de estas fundaciones, las cajas pretenden clarificar y, en cierta medida, aislar su función social de su actividad financiera, lo que permite:

- Autonomía de gestión. Establecer una frontera entre la actividad mercantil bancaria en la que predominan las (pequeñas) virtudes de competitividad y de máximo beneficio económico, y su función social, que inspira su carácter de entidades no lucrativas. Se trata, por tanto, de una «protección» de la obra social frente a las distorsiones que pudiera ocasionar el mercado.  
La distinción entre la Fundación, cuya finalidad se centra en la acción social, y la caja, que persigue más estrictamente objetivos economicistas, permite una clarificación de cada una de las actividades y una evaluación independiente de los objetivos.
- Compromiso territorial. Las fundaciones facilitan una territorialización de las acciones sociales. De hecho, muchas de las cajas (tanto de ahorros como cooperativas) han creado fundaciones específicas de los territorios de origen de otras entidades que han sido objeto de fusión por absorción. Por otra parte, estas fundaciones permiten la identificación de dichas zonas con una caja de dimensiones mucho mayores.  
Por otra parte, el carácter supraautonómico que ha alcanzado un número importante de cajas, sobre todo las grandes cajas de ahorros, ha desencadenado la obligatoriedad, recogida en la mayor parte de las legislaciones autonómicas, de destinar una parte proporcional a la captación de recursos para atender las necesidades sociales de cada Comunidad Autónoma.
- Fiscalidad. Las fundaciones creadas por instituciones bancarias, en general, por su finalidad social, son consideradas como entidades no comerciales a efectos fiscales, lo que supone importantes ventajas de carácter fiscal.
- Independencia. Entre la entidad de crédito y su/s fundación/es se pueden establecer unas relaciones más o menos complejas. La forma jurídica de fundación en cierta medida aísla a la institución del peligro de quedar bajo el control no deseado de otros grupos de interés. Este aspecto alcanza cierta relevancia en cuanto se puede plantear la

privatización o la mercantilización de la entidad, posibilidad todavía inexistente en el caso de las cajas de ahorros españolas pero que, a imitación de otros estados europeos, puede llegar a plantearse en un futuro.

Por otra parte, las cooperativas pueden servirse de Fondos comunes para desarrollar fines cooperativistas, mutuales o de interés social, constituidos por las aportaciones realizadas por las cooperativas que lo integren (con una parte de los recursos destinados al Fondo de Educación y Promoción). Se trata, por una parte, de un instrumento que refuerza la intercooperación y que, por otra, permite llevar a cabo acciones sociales y formativas de mayor envergadura, aprovechando sinergias y economías de escala. Dicha posibilidad se encuentra presente en otros grupos cooperativos europeos, mientras que en España no existe esa figura. Tan sólo, la Unión Nacional de Cooperativas de Crédito o las federaciones regionales realizan acciones formativas en común.

### **3. Análisis de la distribución del «dividendo social» de Cajas de Ahorros y cooperativas de crédito**

La cuantía y distribución que realiza cada caja de su obra benéfico-social y de su fondo de educación y promoción, en el caso de las cooperativas de crédito, son indicadores de la sensibilidad y las prioridades sociales de cada una de ellas. En este sentido, a continuación se analizan los condicionantes que afectan cada entidad a la hora de decidir qué porcentaje de sus resultados destinan al «dividendo social».

Se analizan las dotaciones efectuadas a estas finalidades, atendiendo a los siguientes aspectos:

- **Dispersión.** Se trata de analizar si las cajas presentan una mayor o menor variabilidad en el porcentaje de resultados que destinan a estos fondos. Así como en las cooperativas de crédito la dotación del Fondo de Educación y Promoción se encuentra condicionada por un mínimo legal (10%) y un máximo a partir del cual deja de tener ventajas fiscales (30%), en las cajas de ahorros no existe tal casuística, debiendo destinar a la obra benéfico-social la totalidad de los excedentes que no pasen a engrosar las reservas. Esta dotación a reservas será como mínimo del 50% del excedente, porcentaje que puede ser disminuido cuando los recursos propios superen en más de un tercio los mínimos establecidos (artículo 11.4, Ley 13/1985, en la redacción dada en la Ley 44/2002, de 22 de noviembre):

- **Tamaño.** Puede plantearse como hipótesis que las entidades de menor tamaño tienden a identificarse de forma más estrecha con el entorno en el que se encuentran implantadas. Desde este punto de vista pueden tener mayores incentivos a la hora de asumir compromisos persistentes con la sociedad y, por tanto, destinar porcentajes significativamente mayores al dividendo social.
- **Solvencia.** Dado que el destino alternativo a los dividendos sociales en la distribución del excedente disponible es la dotación a reservas (además de los retornos a los socios en el caso de las cooperativas de crédito), parece lógico que aquellas cajas que dispongan de unos niveles inferiores de solvencia se vean incentivadas a destinar un porcentaje mayor a la consolidación de sus recursos propios, en detrimento de los recursos dirigidos a la obra benéfico social o a los fondos de educación y promoción.

### *Dispersión de la proporción de resultados destinados a fines de interés social*

El porcentaje de los beneficios que destinan cajas de ahorros y cooperativas de crédito a fines de interés social dista mucho de ser homogéneo. Los resultados que se exponen a continuación se basan en los datos proporcionados por la Confederación de Cajas de Ahorros y la Unión Nacional de Cooperativas de Crédito correspondientes al ejercicio 2003.

En primer lugar, las cajas de ahorro destinan un porcentaje significativamente superior de los resultados que las cooperativas de crédito a esta finalidad. En este sentido, mientras las cajas de ahorros el beneficio del ejercicio económico tan sólo tiene tres posibles finalidades (impuesto de sociedades, reservas y obra benéfico social), las cooperativas de crédito presentan una complejidad superior, al deber de atender con esos recursos, además, a los intereses devengados sobre el capital y, en su caso, realizar retornos cooperativos a los socios, por lo que la parte destinada al fondo de educación y promoción queda bastante limitado.

Asimismo, conviene recordar la reglamentación legal del porcentaje asignado a ese fondo, tanto por lo que se refiere a la propia Ley de Cooperativas de Crédito, como a la Ley Fiscal de Cooperativas.

En todo caso, las cajas de ahorros destinan el 30,4% del beneficio antes de impuestos a la dotación anual de la obra benéfico-social, mientras que las cooperativas de crédito tan sólo destinan el 9,3% al fondo de educación y promoción. Estos datos son sensiblemente mayores al 2% que destinan como media los grandes bancos privados españoles a fines de interés social.

Pero entre las distintas cajas de cada grupo institucional hay variaciones importantes.

Entre las 47 cajas de ahorros existentes se aprecia una gran dispersión, que va desde el 8% al 63,5%, lo que supone una desviación típica del 48,6%.

Por otra parte, entre las 83 cooperativas de crédito, si se exceptúan dos cajas que no realizaron dotación al fondo de educación y promoción cooperativa en 2003 (por destinar la totalidad del excedente a amortizar pérdidas de ejercicios anteriores, en un caso, y a la dotación de reservas por tratarse de una entidad de reciente constitución, en el otro), los valores extremos son de 25,1 y de 2,9% sobre el resultado antes de impuestos, lo que supone una desviación típica inferior a las cajas de ahorros, del 23,1%. Esta menor dispersión se debe, en gran medida, a la reglamentación existente respecto al destino de los beneficios. De hecho, el 30% de las cooperativas de crédito destinan el 10%, porcentaje mínimo marcado por la ley, del excedente disponible (después de impuestos) a fines sociales.

### Cuadro 3

Dispersión del porcentaje destinado por cajas de ahorros y cooperativas de crédito a fines sociales (año 2003)

	Media	Valor máximo	Valor mínimo	Desviación típica
Cajas de ahorros	30,4	63,5	8,0	48,6
Cooperativas de crédito	9,3	25,1	2,9	23,1

*Fuente:* Elaboración propia. CECA y UNACC.

### *Relación entre dotación a fines sociales y tamaño de la caja*

Para analizar la posible relación existente entre el tamaño de la caja y lo que podríamos llamar sensibilidad por los fines sociales, se ha utilizado la medida de asociación lineal más simple entre dos variables, el coeficiente de correlación de Pearson.

En este caso se ha utilizado como medida de la sensibilidad social la variable utilizada hasta el momento, es decir, la ratio dotación a fines sociales en relación con los resultados antes de impuestos. Como indicador del tamaño se ha tomado el logaritmo decimal de los activos totales de cada caja.

Los resultados se sintetizan en el siguiente cuadro:

**Cuadro 4**

Coeficiente de correlación entre la dotación a fines sociales y el tamaño (año 2003)

	R2
Cajas de ahorros	0,0
Cooperativas de crédito	(-) 13,0

*Fuente:* Elaboración propia. CECA y UNACC.

En términos generales se aprecia una escasa relación entre ambas variables, tan sólo apreciable en el caso de las cooperativas de crédito. No obstante, puede resultar ilustrativa la distinción entre grupos de tamaño. A tal fin se presenta la dotación media a los fines sociales según cuartiles de tamaño.

**Cuadro 5**

Porcentaje de resultados (antes de impuestos) destinados a la Obra Benéfico-Social de las Cajas de Ahorros por grupos según tamaño de los Activos Totales (año 2003)

Tamaño Activo miles de euros	Número de cajas	Dotación OBS en %
< 3.000.000	11	32,0
3.000.000- 7.000.000	12	26,1
7.000.000-11.000.000	12	29,9
> 11.000.000	12	31,5
<b>TOTAL</b>	<b>47</b>	<b>30,4</b>

*Fuente:* Elaboración propia. CECA.

Por lo que se refiere a las cajas de ahorros son precisamente los grupos de las más pequeñas y de las mayores los que presentan unos porcentajes superiores destinados a la obra social, mientras que los cuartiles intermedios ofrecen los niveles más bajos. Todo ello es consecuente con la nula correlación entre las variables tamaño y sensibilidad social en el caso de las cajas de ahorro.

En cambio, en las cooperativas de crédito se aprecia que a medida que aumenta el tamaño de la caja tiende a disminuir el porcentaje del excedente destinado a la dotación del fondo de educación y promoción. Este

### Cuadro 6

Porcentaje de resultados (antes de impuestos) destinados al Fondo de Educación y Promoción de las Cooperativas de Crédito por grupos según tamaño de los Activos Totales (año 2003)

Tamaño Activo miles de euros	Número de cajas	Dotación FEPC en %
< 50.000	21	14,1
50.000-175.000	21	12,9
175.000-600.000	21	11,1
> 600.000	20	8,8
<b>TOTAL</b>	<b>83</b>	<b>9,3</b>

Fuente: Elaboración propia. UNACC.

hecho puede dar a entender una mayor sensibilización e identificación de las cooperativas más pequeñas hacia el entorno en el que se encuentran implantadas, contribuyendo de forma más directa e inmediata a la dinamización de la vida social y cultural de los municipios en los que se ubican.

### *Relación entre dotación a fines sociales y solvencia de la caja*

Finalmente, se estudia la relación entre nivel de capitalización de las entidades y su sensibilidad social.

Como nivel de capitalización en las cajas de ahorros se ha utilizado la ratio más simple, es decir, la definición *sensu stricto* de recursos propios (capital más reservas), partido por los activos totales. Por tanto, se ha omitido otros componentes de los recursos propios, en especial los denominados de «segunda categoría» como la financiación subordinada, que tiene un peso importante en muchas de las cajas de ahorros. Con ello se ha pretendido

### Cuadro 7

Coeficiente de correlación entre la dotación a fines sociales y el nivel de capitalización (año 2003)

	R2
Cajas de ahorros	0,0
Cooperativas de crédito	(+) 9,2

Fuente: Elaboración propia. CECA y UNACC.

acentuar el carácter autogenerado y estable de estos recursos propios, elementos básicos de los fondos «de primera categoría». Por otra parte, no se ha hecho distinción entre los distintos niveles de riesgo del activo, lo que supondría una excesiva complicación en una aproximación como la que se pretende realizar en este apartado. No obstante, en el caso de las cooperativas de crédito, se ha tomado el dato que aparece en la Memoria de la UNACC como recursos propios. De todas formas, en estas entidades, el peso de los recursos propios de «segunda categoría» es de poca importancia.

De nuevo se aprecia una correlación nula para el caso de las cajas de ahorros y poco intensa, en esta ocasión positiva, en el caso de las cooperativas de crédito.

El desglose por cuartiles agrupados por la ratio de capitalización facilita una explicación a estos resultados.

#### Cuadro 8

Porcentaje de resultados (antes de impuestos) destinados a la Obra Benéfico-Social de las Cajas de Ahorros por grupos según nivel de capitalización (Ratio capital + reservas/Activo total) (año 2003)

Ratio capitalización	Número de cajas	Dotación OBS en %
< 4,25%	11	32,9
4,25-5,10%	12	25,2
5,10-6,75%	12	28,5
> 6,75%	12	33,3
<b>TOTAL</b>	<b>47</b>	<b>30,4</b>

Fuente: Elaboración propia. CECA.

En las cajas de ahorros los grupos que destinan un mayor porcentaje de sus excedentes a la Obra Benéfico Social son, precisamente, las extremas, es decir, las que presentan ratios de capitalización más altos y más bajos. Por el contrario, las entidades con unos niveles de solvencia intermedios son las que proporcionalmente realizan un dividendo social inferior.

En cambio, en las cooperativas de crédito se aprecia claramente cómo el grupo de las más capitalizadas destina el mayor porcentaje a fondos sociales. En este caso, se produce cierta coincidencia, ya que las cooperativas de menor tamaño (mayoritariamente entidades de ámbito local) suelen disponer de los mayores niveles de solvencia. En cambio, para el resto de los grupos no se aprecia una relación clara entre capitalización y destino de recursos a los fondos de educación y promoción.

### Cuadro 9

Porcentaje de resultados (antes de impuestos) destinados al Fondo de Educación y Promoción de las Cooperativas de Crédito por grupos según nivel de capitalización (recursos propios/Activo total) (año 2003)

Ratio de capitalización	Número de cajas	Dotación OBS en %
< 7,0%	21	10,5
7,0- 9,2%	21	9,1
9,2-10,6%	21	8,4
> 10,6%	20	13,2
<b>TOTAL</b>	<b>83</b>	<b>9,3</b>

Fuente: Elaboración propia. UNACC.

Todo ello permite concluir que los diferentes comportamientos apreciados en cuanto al porcentaje de excedentes destinados a fines sociales por cajas de ahorros y cooperativas de crédito, no dependen ni del tamaño (que podría afectar en la identificación más estrecha con su entorno) ni del nivel de recursos propios (que podría condicionar unas persistentes dotaciones adicionales de excedentes para reforzar las reservas, en detrimento de dividendos sociales), *sino de otros elementos más vinculados a decisiones estratégicas de cada entidad.*

Tan sólo se aprecia una sensibilidad significativamente superior al resto de los integrantes de su grupo en el caso de las cooperativas de crédito de ámbito local y con altos niveles de capitalización.

## 4. Conclusiones

Las entidades de crédito de economía social (cajas de ahorro y cooperativas de crédito) realizan, como reflejo de su propia personalidad, un dividendo a favor de la sociedad, tanto por medio de la Obra Benéfico Social como del Fondo de Educación y Promoción Cooperativa.

En este sentido, si bien actúan en el mercado en las mismas condiciones que la banca privada, su orientación de negocio y el destino de los excedentes son una muestra de la preocupación social de estas entidades.

Ante la tendencia a la homogeneización de las entidades financieras y a su mercantilización, puede ponerse de manifiesto el peligro a que cajas de ahorros y cooperativas de crédito desvirtúen su razón de ser, olviden sus

grandes virtudes como intermediarios al servicio de sus socios y de la sociedad en su conjunto, y todo ello a favor de una rentabilización de un presunto capital ajeno a sus principios.

La aproximación empírica ha puesto de manifiesto que, en general, el porcentaje de beneficios que las cajas de ahorros destinan a la Obra Benéfico Social no depende del tamaño ni de la suficiencia del capital. Por tanto, se trata de una decisión estratégica de cada caja, fruto de su compromiso con el entorno donde se desarrolla. En cambio, en las cooperativas de crédito sí se aprecia una tendencia a realizar un «dividendo social» mayor en las entidades más pequeñas y capitalizadas, fruto de su mayor identificación con el medio local donde se desenvuelven.

En definitiva, una mayor comprensión por parte de la sociedad de la labor que llevan a cabo estas entidades y, consiguientemente, una mayor demanda según las verdaderas necesidades de una sociedad en constante mutación, pueden contribuir a que cajas de ahorros y cooperativas de crédito actúen, cada vez más, de acuerdo con las grandes virtudes que inspiran sus principios.

## 5. Bibliografía

ACI. ALIANZA COOPERATIVA INTERNACIONAL (1995): *Declaración de la Alianza Cooperativa Internacional sobre la identidad cooperativa. Los principios cooperativos*. Consejo Superior de Cooperativas de Euskadi. Vitoria.

ALGUACIL, Pilar (2003): «Tratamiento fiscal de las cooperativas a la luz del régimen europeo de ayudas de Estado». *Ciriec-España. Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa*, n.º 14. Octubre de 2003.

BOZAL, Gurutz (2000): «El fondo de educación y promoción cooperativa en la Comunidad Autónoma Vasca», *Cuadernos de Economía Social*, GEZKI-Martial Pons, pp. 141-166.

CALVO BERNARDINO, A. y GONZÁLEZ RODRÍGUEZ, J.I. (1996): «El Fondo de Educación y Promoción de las Cooperativas de Crédito: Análisis de su importancia y aplicación». *Actualidad Financiera*, n.º 4. pp. 361-370.

CASTELLÓ, Enrique (2003): «La obra social en la singladura de las cajas de ahorros del siglo XXI». *Economistas*, n.º 98. Colegio de Economistas de Madrid.

CHAVES, R. y SOLER, F. (2004): *El gobierno de las cooperativas de crédito en España*. CIRIEC-España. Valencia.

CHOMEL, A. y VIENNEY, C. (1994): «Francia. Evolución de los principios y de las reglas de las organizaciones cooperativas en Francia (1945-1992)», en MONZÓN, J.L. y ZEVI, A.: *Cooperativas, mercado, principios cooperativos*. CIRIEC-España. Valencia.

DEPARTAMENTO DE OBRA SOCIAL DE LA CECA (2005): *Las cajas de ahorros y su impulso a la sociedad civil. La obra social en colaboración*, Confederación Española de Cajas de Ahorros, Madrid.

GINZBURG, Natalia (1966): *Las pequeñas virtudes*. Alianza Editorial. Madrid.

PALOMO, R. y VALOR, C. (2001): *Banca cooperativa. Entorno financiero y proyección social*, Unión Nacional de Cooperativas de Crédito, Madrid.

PLASENCIA, Alejandro (2000): «L'obra social de les caixes d'estalvi». *Revista Económica de Catalunya*, n.º 40. Octubre de 2000.

SERVER, R. y VILLALONGA, I. (2005): *El Fondo de Educación y Promoción Cooperativa en las cooperativas de crédito*, UNACC, Madrid.

SOLER TORMO, F. (2002): «La identidad cooperativa como garantía de futuro: las cooperativas de crédito ante la trivialización de sus principios», *CIRIEC-España*, n.º 40, pp. 215-242.

VALLE, Victorio (1998): «Las cajas de ahorros en la encrucijada». *Economistas*, n.º 77. Colegio de Economistas de Madrid.

[www.obrasocialcajas.org](http://www.obrasocialcajas.org).

# **La implicación de las sociedades cooperativas de crédito y las cajas de ahorros en los productos y servicios financieros socialmente responsables**

Dr. Javier ITURROZ DEL CAMPO, Dr. José Luis MATEU GORDON  
y Dra. Carmen VALOR MARTÍNEZ

Grupo de Estudios e Investigación en Economía Social  
de la Universidad San Pablo-CEU (GEIES-CEU)

Escuela de Estudios Cooperativos de la Universidad Complutense de Madrid

## **Resumen**

Las cooperativas de crédito y las cajas de ahorro, como entidades financieras de Economía Social, presentan una serie de características que permiten establecer una identidad de objetivos entre su actividad y las particularidades de los instrumentos socialmente responsables. Con el objetivo de analizar si existe esta vinculación, se ha realizado un estudio basado en la realización de cuestionarios. Este trabajo recoge una parte de este proyecto de investigación en la que se pone de manifiesto la implantación de los diferentes productos y servicios financieros socialmente responsables en la oferta actual de las cajas de ahorro y en las cooperativas de crédito, así como la percepción de las mismas sobre el futuro de los citados instrumentos.

## **1. Introducción**

La actividad de las entidades que forman parte de la Economía Social muestran una serie de características que las diferencian de las restantes entidades. Muchas de esas características presentan muchos puntos en común con la Inversión Socialmente Responsable (ISR). Con el objetivo de determinar la implicación de las entidades de Economía Social con la ISR se ha realizado un análisis de la oferta de este tipo de productos y servicios en las entidades financieras de Economía Social (sociedades cooperativas de crédito y cajas de ahorros). Para ello, el trabajo se ha dividido en 5 partes. La primera se destina a establecer la base teórica de las empresas de Economía Social y de los productos y servicios financieros que pueden adoptar criterios Socialmente Responsables. La segunda recoge la metodo-

ología utilizada, mientras que la tercera y cuarta se centran en el resultado del estudio empírico del que se han extraído los datos para este trabajo, diferenciando entre la situación actual y a las perspectivas de futuro. Por último, la parte final recoge las conclusiones a las que se ha llegado.

## 2. El marco conceptual de la inversión socialmente responsable en las entidades financieras de economía social

El término más aceptado para la «economía social»<sup>1</sup> designa a la parte de la realidad económica que emplea unos valores y objetivos diferentes a los utilizados por el sector privado tradicional y por la Administración Pública. Dentro de esta acepción se diferencian concepciones más o menos restrictivas. La más generalizada incluye dentro de este término a un conjunto de empresas y organizaciones que reúnen las siguientes características fundamentales<sup>2</sup>: gestión democrática, libertad de adhesión y distribución del beneficio no ligada a la propiedad del capital.

Entre todas las empresas de la Economía Social el estudio se centra en las financieras<sup>3</sup>, y más concretamente en las denominadas instituciones de crédito, a saber:

- a) Las cajas de ahorros son entidades sin ánimo de lucro con naturaleza jurídica de carácter fundacional, sin capital social y en la Asamblea General están representados los depositantes o impositores, las «Administraciones Públicas Territoriales»<sup>4</sup>, las entidades fundadoras y los empleados. Las cajas tienen una finalidad social que se concreta en la dotación de un mínimo del 50 por ciento de su resultado neto a la acumulación de reservas, mientras que la parte restante se destina a la realización de determinadas obras sociales.

<sup>1</sup> Esta doble concepción, junto a un enfoque metodológico, es analizada por: CHAVES, R.: «Economía Política de la economía social. Una revisión de la literatura económica reciente». *Revista de debate sobre economía pública social y cooperativa*, n. 25, 1997, pp. 141-162.

<sup>2</sup> Éstos son los principales rasgos recogidos en: MONZÓN, J.L. y BAREA, J: *Economía social; entre economía capitalista y economía pública*. Valencia: CIRIEC España, 1992, p. 134.

<sup>3</sup> ITURRIOS DEL CAMPO, J.: «El seguro como instrumento de inversión-previsión», en VARIOS: *Productos financieros y operaciones de inversión*. Madrid: Instituto Superior de Técnicas y Prácticas Bancarias, 2004, pp. 829-833.

<sup>4</sup> La participación de las corporaciones públicas y autonómicas está recogida en la Ley de Órganos Rectores de las Cajas de Ahorros, de 2 de agosto de 1985 (la denominada «LORCA») modificada y matizada mediante la Ley Financiera de 2002 (Ley 44/2002, de 22 de noviembre, de Reforma del Sistema Financiero).

El censo de cajas de ahorros en España es de 46, a las que se añade la *Confederación Española de Cajas de Ahorros (CECA)*, que, además de su vertiente representativa, incluye su capacidad operativa como una caja más<sup>5</sup>.

b) Las cooperativas de crédito<sup>6</sup> son, por un lado, empresas cooperativas y, por otro, empresas financieras, cuyo objeto social consiste en servir a las necesidades financieras de sus socios y de terceros mediante el ejercicio de las actividades propias de las entidades de crédito, teniendo una limitación en el conjunto de las operaciones de activo realizadas con no socios. En la actualidad existen 77 cajas rurales, 2 cajas populares y 4 cajas profesionales.

Con el objetivo de conjugar la ética o la responsabilidad social y la rentabilidad en los productos y servicios financieros, han surgido un conjunto de instrumentos que, sin renunciar a la rentabilidad, se dirigen hacia aquellas empresas que contribuyen de forma positiva a un desarrollo justo y equilibrado. El término inversión socialmente responsable (ISR) designa a una variedad de herramientas utilizadas para promover la responsabilidad social de la empresa, de forma que se mejore la calidad de vida de la comunidad. Estas herramientas pretenden un triple objetivo: preservar la coherencia de los inversores, conseguir cambios estructurales en la empresa, y financiar iniciativas privadas o públicas beneficiosas para la comunidad<sup>7</sup>. Cada objetivo se corresponde con una estrategia de productos y servicios de ISR. Para realizar su análisis se diferencia entre estas estrategias o categorías de ISR y los productos/servicios analizados.

#### A) *Las categorías o estrategias de inversión socialmente responsables*

Dentro de la inversión socialmente responsable, se pueden diferenciar tres grupos:

---

<sup>5</sup> Algunas grandes cajas de ahorros han llegado a formar grupos bancarios. Así, por ejemplo, Unicaja como principal propietaria del Banco Europeo de Finanzas, Bancaja con los bancos de Valencia y Murcia, Caixa Cataluña con el Banco de Exportación, La Caixa con los Bancos de Europa, Granada-Jerez y Herrero, etc.

<sup>6</sup> El concepto y las características de los grupos bancarios cooperativos se recogen en: PALOMO ZURDO, R.J.: «Los grupos financieros cooperativos», *CIRIEC-España*: diciembre de 1997, n. 27, pp. 35-68.

<sup>7</sup> VALOR, C. y PALOMO, R.: «Inversiones socialmente responsables: coherencia con la Doctrina Social de la Iglesia». Madrid: *Libro de ponencias: Desafíos globales: la doctrina social de la Iglesia hoy. IV Congreso Católicos y Vida Pública*, tomo I, Fundación Santa María-Universidad San Pablo-CEU, 2002, pp. 775-792.

A.1) Los **productos y servicios éticos** son los que invierten en empresas y organizaciones con criterios sociales y medioambientales. La pertenencia a este grupo se determina de dos formas: mediante criterios valorativos y mediante criterios negativos. Los últimos excluyen determinadas inversiones mientras que los positivos seleccionan aquellas empresas con mejor comportamiento. Los positivos pueden usarse de forma separada o conjuntamente con los criterios negativos (tabla 1).

**Tabla 1**  
Criterios negativos y positivos

Criterios negativos o excluyentes	Criterios positivos o valorativos
Armamento.	Inversiones de la empresa.
Juegos de azar.	Productos y servicios.
Tabaco y alcohol	Igualdad de oportunidades.
Salud y Seguridad social.	Dirección y gestión.
Pornografía.	Política sociolaboral
Derechos Humanos.	Condiciones laborales.
Contaminación.	Certificados.
Experimentación con animales.	Iniciativas medioambientales.
Manipulación genética.	Reciclaje.
Explotación en el Tercer Mundo.	Premios/sanciones recibidas.
Energía nuclear.	Relaciones con la comunidad.
Regímenes represivos	

Fuente: DE LA CUESTA, M.; VALOR, C. y SANMARTÍN, S.: *Inversiones éticas en empresas socialmente responsables*. Madrid: UNED, 2002, p. 35.

A.2) Los **productos y servicios solidarios** son los que destinan una parte de la rentabilidad obtenida o de la comisión cobrada a Organizaciones No Gubernamentales (ONGs), u otras instituciones de ayuda, independientemente del comportamiento ético de las entidades.

A.3) Los productos y servicios de **financiación solidaria** tienen la peculiaridad de financiar proyectos beneficiosos para la comunidad (desde energías limpias y renovables hasta la concesión de créditos a grupos excluidos de las fuentes de financiación tradicional). También pueden financiar empresas cuya actividad se considere beneficiosas para la comunidad, independientemente de que cumpla o no los criterios establecidos antes para ser considerada

como un producto ético. Por otra parte, hay que mencionar que no se trata de una donación, ya que, como mínimo, se recupera el capital invertido. Además, incluyen como características más habituales; un bajo tipo de interés y la no existencia de garantías sociales.

Los productos y servicios socialmente responsables (SR) analizados y comúnmente ofrecidos por las entidades bancarias se pueden clasificar en tres grupos<sup>8</sup>.

**Tabla 2**

Clasificación de los productos y servicios financieros socialmente responsables

Grupo	Producto/servicio financiero
Productos de ahorro y previsión	<ul style="list-style-type: none"> <li>—Cuentas corrientes y depósitos a la vista</li> <li>—Cuentas de alto rendimiento</li> <li>—Depósitos a plazo</li> <li>—Depósitos estructurados</li> <li>—Fondos de inversión</li> <li>—Sociedades de Inversión</li> <li>—Planes de pensiones</li> <li>—Seguros financieros</li> <li>—Planes de jubilación</li> </ul>
Medios de pago	<ul style="list-style-type: none"> <li>—Tarjetas de crédito</li> <li>—Tarjetas de débito</li> <li>—Tarjetas asociadas o de fidelización</li> <li>—Domiciliaciones</li> </ul>
Instrumentos de financiación crediticia	<ul style="list-style-type: none"> <li>—Créditos/Préstamos</li> <li>—Microcréditos</li> </ul>

Fuente: Elaboración propia.

<sup>8</sup> Para desarrollar este punto sólo se van a considerar aquellos instrumentos financieros éticos o socialmente responsables que tienen una mayor relevancia, cfr.: MERLÍN, M.; NARDUZZI, E.; RHI SAUSI, J.L. y ZUPI, M.: *Productos financieros éticos para la cooperación al desarrollo. La experiencia internacional*. Madrid: Instituto Universitario de Desarrollo y Cooperación, 1997, pp. 21-35.

### 3. Los objetivos y la metodología de estudio de la inversión socialmente responsable en las entidades financieras de economía social

Este estudio se enmarca en un proyecto de investigación más amplio, por lo que el cuestionario incluía más aspectos. Sin embargo, las preguntas relacionadas con el trabajo que nos ocupan se refieren a:

- La situación actual: número de productos y volumen de negocio de los productos y servicios SR.
- Las previsiones de crecimiento de la demanda global, la demanda particular de los productos de estas entidades y la estrategia de las entidades financieras.

Para realizar el estudio, se tomó como universo las cajas de ahorro y las cooperativas de crédito. A todas estas entidades se envió un cuestionario con una carta de presentación. Las tasas de respuesta fueron de un 65% para las cajas de ahorros, y de un 83% en el caso de las cooperativas de crédito. La tabla siguiente resume la ficha técnica del estudio.

**Tabla 3**  
Ficha técnica del estudio

Universo	46 Cajas de Ahorro 75 Cooperativas de Crédito asociadas a la UNACC
Muestra	30 Cajas de Ahorro 63 Cooperativas de Crédito
Fecha del trabajo de campo	Enero-abril de 2004
Actualización de los datos	Febrero-marzo 2005

### 4. Los resultados sobre la situación actual de los productos y servicios financieros socialmente responsables

En el análisis de la situación actual se han considerado los siguientes aspectos:

- La oferta de este tipo de productos.
- La valoración de los criterios éticos.

- El sistema de gestión.
- El peso de estos productos en el volumen total de negocio.

#### *A) La oferta de productos y servicios financieros socialmente responsables*

Con respecto a los productos y/o servicios SR que distribuye y/o comercializan las entidades financieras, la clasificación en función de su carácter ético, solidario o inversión/financiación solidaria ofrece los datos recogidos en la tabla 4 (en la página siguiente).

Se observa que los más numerosos son los productos éticos, tanto en cajas de ahorros como en cooperativas de crédito. Dentro de este tipo de productos destacan las cuentas corrientes y los fondos de inversión.

Por lo que respecta a los productos y servicios solidarios, los que cuentan con una mayor presencia son las tarjetas de crédito y débito, mientras que en el caso de la financiación solidaria destacan las tarjetas y los fondos de inversión. En cuanto al análisis en función de las entidades que ofrecen este tipo de productos hay que destacar que mientras las cajas de ahorros presentan una mayor oferta en productos solidarios y de financiación solidaria, las cooperativas de crédito lo hacen en productos éticos.

A la hora de interpretar estos resultados es preciso hacer varias consideraciones. En primer lugar, hay que tener en cuenta que algunos de los productos/servicios financieros no fueron creados por la propia entidad financiera, aunque sí los comercializa. Este caso es muy habitual en los fondos de inversión, que son gestionados por sociedades gestoras ajenas a las entidades comercializadoras. Adicionalmente, un mismo producto puede ser comercializado por diversas entidades. Este sería el caso del fondo Ahorro Corporación Arco Iris, citado por varias entidades.

Por otro lado, es patente la confusión por parte de las entidades entre las tres estrategias de ISR. Las entidades han marcado como éticos productos que corresponden más bien a la categoría de solidarios o de financiación solidaria. Es indudable el compromiso de las entidades con el desarrollo de la comunidad, puesto de manifiesto desde su fundación, tanto a través de la obra social como de su orientación a grupos excluidos del crédito. Sin embargo, estas entidades atribuyen un carácter ético o de financiación solidaria a todos los productos, sólo porque los comercializa la entidad. La tendencia actual en ISR se orienta a la promoción de productos éticos, antes que solidarios. Por otro lado, las propuestas de regulación y normalización se orientan precisamente a evitar esta confusión. Con todo, esta confusión entre los tipos de estrategias de ISR no son exclusivos de este sector. Es necesario desarrollar programas informativos y formativos entre las entidades.

**Tabla 4**

La oferta de productos y servicios  
en las cajas de ahorros y cooperativas de crédito

Productos y servicios	Éticos			Solidarios			Financiación solidaria		
	Total	Cajas de Ahorros	Coop. crédito	Total	Cajas de Ahorros	Coop. crédito	Total	Cajas de Ahorros	Coop. crédito
Cuentas corrientes	14	6	8	4	3	1	5	3	2
Cuentas de alto rendimiento	8	3	5	2	1	1	2	1	1
Depósitos y cuentas a plazo	9	3	6	3	1	2	3	1	2
Depósitos estructurados	10	6	4	1	0	1	1	0	1
Fondos de inversión	14	7	7	5	3	2	11	6	5
Planes de pensiones	6	2	4	2	1	1	2	1	1
Sociedades de inversiónmobiliaria	6	2	4	1	0	1	1	0	1
Seguros <i>unit-linked</i>	5	2	3	0	0	0	0	0	0
Planes de jubilación	6	2	4	1	0	1	1	0	1
Otros productos de activo	4	0	4	2	1	1	1	0	1
Tarjetas de débito	11	7	4	7	6	1	8	6	2
Tarjeta de crédito	12	8	4	8	7	1	9	7	2
Tarjetas asociadas o de fidelización a organizaciones	7	3	4	1	1	0	1	1	0
Domiciliaciones, recibos y otros medios de pago	6	1	5	1	0	1	1	0	1
Total	118	52	66	38	24	14	46	26	20

*Fuente:* Elaboración propia a partir de las respuestas de las cajas de ahorros y las cooperativas de crédito a los cuestionarios.

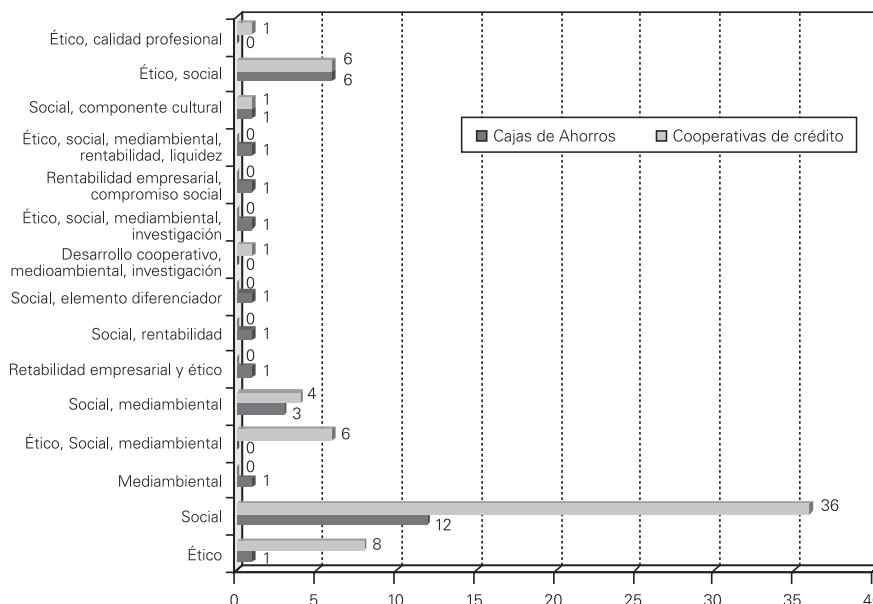
#### B) *La valoración de los criterios de índole ético por las entidades financieras*

En este apartado se recoge la valoración que hacen las diferentes entidades con respecto a los criterios éticos que se aplican en los instrumentos,

así como las entidades a las que destinan los fondos derivados de los mismos.

Por lo que respecta a la valoración, ambos tipos de entidades destacan el aspecto social antes que el aspecto ético o medioambiental. Si bien, el análisis separado de las diferentes entidades permite llegar a las siguientes conclusiones:

- En el caso de las cajas de ahorros, se concreta que el criterio social es el más apreciado, seguido por la combinación ético y social y, en tercer lugar, el criterio social-medioambiental. Asimismo, los rasgos que según las cajas deben definir los productos y servicios financieros son también la rentabilidad y la liquidez, el compromiso empresarial y el componente cultural que les lleva a proponer este tipo de productos.
- En el caso de las sociedades cooperativas de crédito se observa que los criterios social y ético son significativamente valorados, si bien destacan los aspectos sociales. En un segundo nivel se encuentra el criterio medioambiental, la calidad profesional, el componente cultural de los mismos, el desarrollo cooperativo y la potenciación de la investigación.



**Gráfico 1**

Importancia de los criterios de índole socialmente responsable

Con respecto a las entidades a las que se destinan los fondos derivados de este tipo de productos o servicios se observa que los principales receptores son Intermón, Cruz Roja y las propias fundaciones de las cajas de ahorros.

**Tabla 5**

Destinatarios de los fondos derivados de los productos e instrumentos socialmente responsables

ONG	Número de menciones
Aldeas infantiles y otras con única mención	1
Convenio ICO	2
ATIME	3
UNICEF	3
Cáritas	4
Cruz Roja	6
Fundación de la Caja	6
Intermón	7

*Fuente:* Elaboración propia.

### C) *El sistema de gestión de los productos y servicios socialmente responsables*

En cuanto a la gestión ética de los productos financieros se preguntó cómo se evalúa si se cumplen los *criterios de selección de las empresas en las que se invierte y el modo de verificar el buen cumplimiento de los fines*, incluyendo las siguientes posibilidades:

- Índices sociales de referencia ético (Dow Jones Sustainability, F4Good, etc.).
- Comisión de control o comisión ética interna.
- Comisión de control o comisión ética externa.
- Agencias independientes especializadas en calificar a las empresas según criterios de índole ética (ej.: EIRIS).
- Sistemas de gestión ética certificados (AA1000, SA8000).
- Memorias de sostenibilidad validadas por terceras partes de reconocido prestigio.

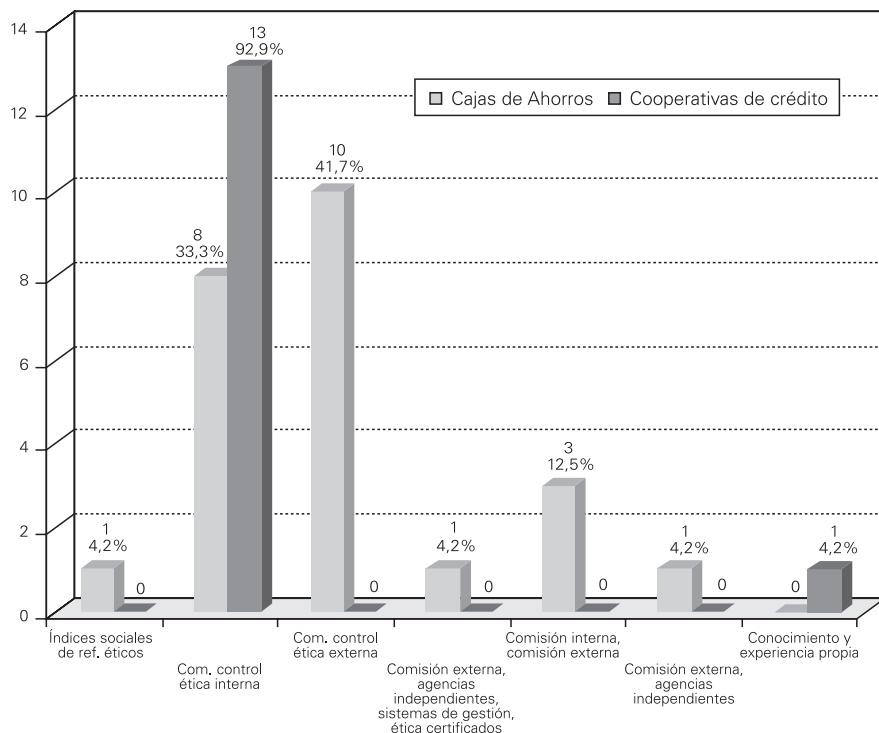
El resultado es que el 39,9% de las entidades disponen de un servicio de selección de empresas y de control de los fines del producto ético. En la mayoría de los casos (21 entidades que representan el 22,8% del total de cajas y cooperativas) recurren a comisiones internas. Las comisiones exter-

nas únicamente son utilizadas por 10 entidades, lo que representa el 10,8% del total. Una combinación de comisión interna y externa es elegida por 3 entidades que representan el 3,2% del total, mientras que sólo una entidad responde al criterio de índices sociales de referencia éticos, a la combinación de comisión externa, y a seleccionar las empresas atendiendo a su propio conocimiento o experiencia.

El resto de las entidades (55), que representan el 59,1%, no aplican o no disponen de comisiones o algún tipo de sistema de selección y verificación de las empresas en las que se invierte.

Al analizar este aspecto por tipos de entidades se observa:

—Entre las cajas de ahorros que establecen algún tipo de criterio (24 entidades), 10 de ellas (41,7%) confía la tarea a comisiones de control de carácter ético externo, frente a 8 entidades (33,3%) que lo realiza mediante comisiones de control de ámbito interno. Adicionalmente, 3 entidades que representan el 12,5% de las cajas com-



**Gráfico 2**

Sistemas de selección y verificación de las empresas en las que se invierte

binan la existencia de una comisión interna con agencias independientes de calificación. El resto de las 3 entidades recurren en un caso a índices sociales de referencia (por ejemplo, el DowJones, o el Footsie4Good); en otro caso, solicitan información a agencias independientes especializadas en calificación ética de empresas (por ejemplo, EIRIS o SIRI Company); y la última entidad, verifica la información a través de certificaciones éticas (por ejemplo, empresas certificadas con el A1000 o el SA800).

—En el caso de las Cooperativas de Crédito la práctica totalidad (13 entidades; el 92,9%) recurren a comisiones internas, mientras que una entidad se basa en el «conocimiento y experiencia propia» para seleccionar las empresas.

D) *El peso de estos productos y servicios socialmente responsables en el volumen total de negocio.*

Para analizar entre el peso específico aproximado que los productos y servicios financieros socialmente responsables (SR) poseen actualmente en el volumen total de negocio de las cajas de ahorros y cooperativas de crédito se analizan de forma separada los instrumentos de financiación crediticia y el resto de instrumentos.

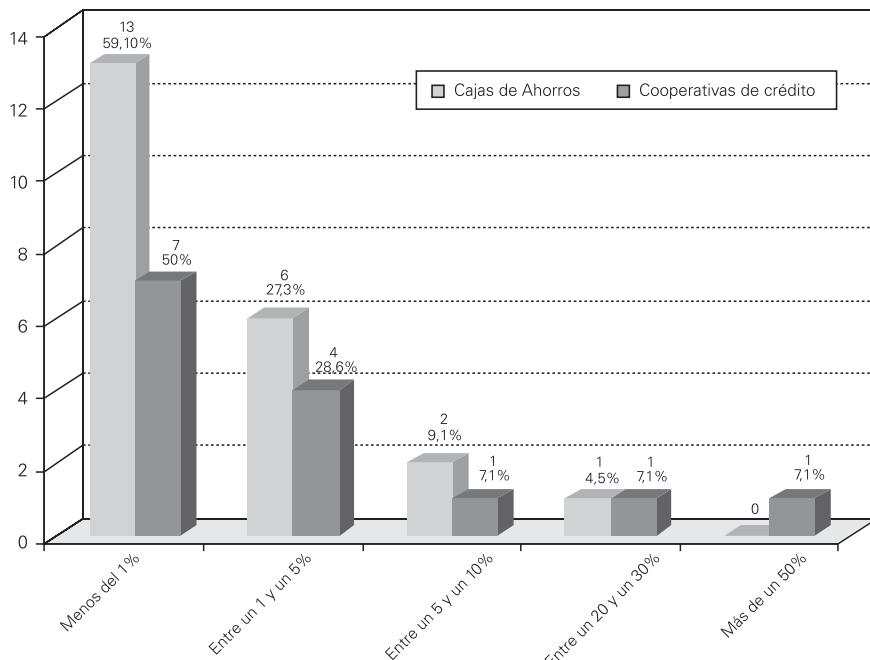
D.1.) En cuanto a los productos de ahorro, productos de previsión y sistemas de pago, y teniendo en cuenta únicamente las respuestas positivas (es decir, sin considerar las 49 cooperativas de crédito y las 8 cajas de ahorro que no responden a la pregunta) se obtienen los siguientes resultados:

—En general, un 55% de las entidades (20) consideran que este tipo de productos tiene un peso limitado en el volumen total de negocio, menor del 1%. Diez entidades financieras, que representan el 28% de las que responden a la pregunta, otorgan a este tipo de productos un porcentaje de negocio entre el 1 y el 5%. Para tres entidades, el porcentaje de negocio que suponen este tipo de productos asciende al 5-10%. Y sólo tres entidades otorgan pesos mayores al 10%: una responde que representa entre un 20% y un 30% del volumen total, mientras que para la otra representan más del 50% del volumen total. Realizando el análisis sobre el peso específico de estos productos en el volumen total diferenciado por el tipo de entidad y atendiendo únicamente a las respuestas positivas, se obtienen los siguientes resultados:

- En un 59,1% de las cajas de ahorros (13 entidades) estos productos de carácter ético no alcanzan el 1% en su volumen total de

negocio. No obstante, hay seis cajas (un 27,3%), en las que la proporción se encuentra entre el 1% y el 5% del volumen total de negocio. Dos cajas que representan el 9,1% del total de cajas han desarrollado productos y servicios de índole ética que representan entre un 5-10% del volumen total de negocio de la entidad. En una entidad alcanza una proporción entre el 20-30% del volumen total dedicado a productos de estas características. Ninguna entidad manifiesta que tales productos representen más del 50% del volumen de negocio.

- En el caso de las cooperativas de crédito estudiadas y que poseen productos financieros de carácter SR, un 78% de las mismas tienen productos de índole ética que representan hasta un 5% del volumen de las cooperativas. De este porcentaje el 50%, es decir, en siete entidades, el volumen es inferior al 1%, en cuatro entidades, alcanza entre el 1 y el 5% mientras que en una el volumen se encuentra entre el 5-10%, en otra entre el 20-30% y en otra es superior al 50%.



**Gráfico 3**

Peso específico aproximado que tienen los productos y servicios ISR en el volumen total de negocio

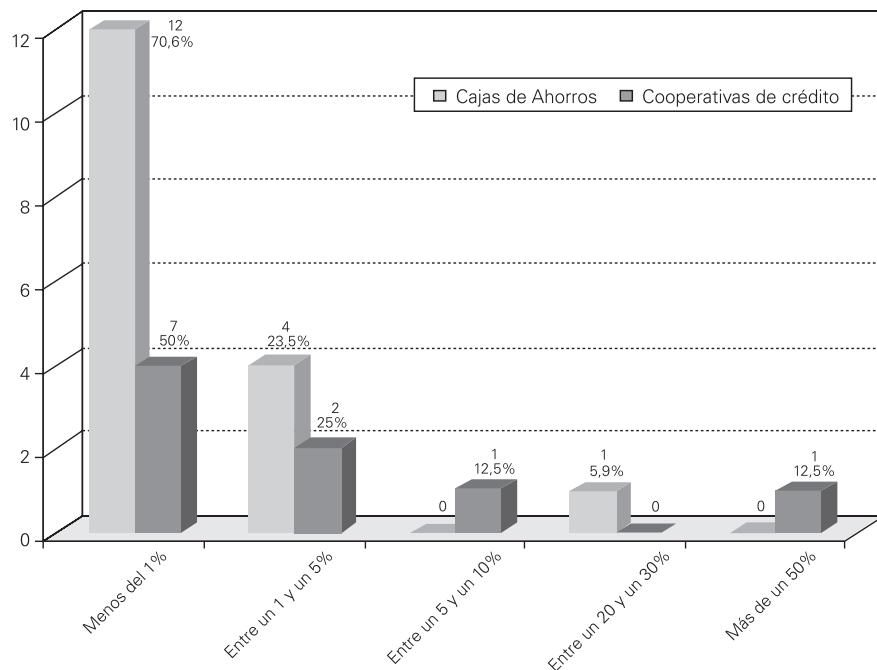
Con todo, las diferencias entre las dos entidades no son estadísticamente significativas atendiendo al resultado de los contrastes de hipótesis ( $p$ -value D de SOMER = 0.684). El coeficiente de correlación de Pearson muestra que la correlación es significativa con un nivel de confianza del 99% ( $p$ -value = 0.001) entre las variables esfuerzo de marketing y peso en el volumen de negocio. Esto puede interpretarse de dos formas, ya que la correlación no indica causalidad. Primero, puede ser que las que más esfuerzo dedican a la comercialización de estos productos, consigan mejores resultados económicos al estimular la demanda. Segundo, podría ocurrir lo contrario: porque estos productos han alcanzado un cierto peso en el volumen de negocio, se les empieza a dedicar un porcentaje del presupuesto de marketing acorde a los resultados.

D.2.) En el caso de que las entidades tengan cierta especialización en el **microcrédito** se solicitó una estimación del peso de los mismos respecto al volumen total de préstamos y créditos de la entidad. Teniendo en consideración únicamente las respuestas positivas (es decir, sin considerar las 55 cooperativas de crédito y las 13 cajas de ahorros que no responden a la pregunta) se obtienen los siguientes resultados:

- Para 16 entidades (el 64%) los microcréditos representan menos del 1% del volumen total de negocio. Los microcréditos representan entre 1% y el 5% del volumen total de negocio para seis entidades (24%). Para tres entidades este tipo de productos supone una cifra superior: para una representa entre el 5%-10% del volumen total; para otra, entre el 10%-20%; la última considera que este tipo de productos supone más del 50% del volumen total de negocio de la entidad.
- Los resultados obtenidos al respecto según sean cajas de ahorros o cooperativas de crédito son los siguientes:
  - En 16 cajas de ahorros, que representan el 94,1% del total, los microcréditos tienen un peso relativo inferior al 5% del volumen total de préstamos y créditos concedidos. Concretamente representan un porcentaje inferior al 1% del volumen total en el 70,6% de este tipo de entidades (12 cajas de ahorros); en las otras cuatro cajas, los microcréditos representan entre el 1-5% de los préstamos y créditos. Por otro lado, una caja manifiesta que los microcréditos representan en torno al 10-20%, no respondiendo ninguna entidad por encima de este intervalo o porcentaje.
  - Entre las 8 cooperativas de crédito que responden a la pregunta, 6 de ellas que representan el 75% del total, los microcréditos representan menos del 5% del volumen de préstamos y créditos concedidos, siendo el porcentaje de entidades en las que los microcrédi-

tos representa menos del 1% del 50%, y representando entre el 1 y el 5% es del 25%. En una de las entidades el peso relativo que suponen los microcréditos se sitúa entre el 5-10% y en otra cooperativa los microcréditos representan entre el 20-30% de los préstamos y créditos concedidos.

Según los contrastes de hipótesis, estas diferencias no son estadísticamente significativas ( $p$ -value D de SOMER = 0.221).



**Gráfico 4**

Importancia de los microcréditos socialmente responsables en el volumen total de créditos

## 5. Los resultados sobre las previsiones de crecimiento de los productos y servicios financieros socialmente responsables

El segundo bloque de resultados hace referencia a la situación futura de los productos y servicios SR, diferenciando entre la previsión de crecimiento del mercado y la actuación prevista por parte de las entidades objeto del análisis.

A) *Las perspectivas de crecimiento de la demanda global de este tipo de productos/servicios*

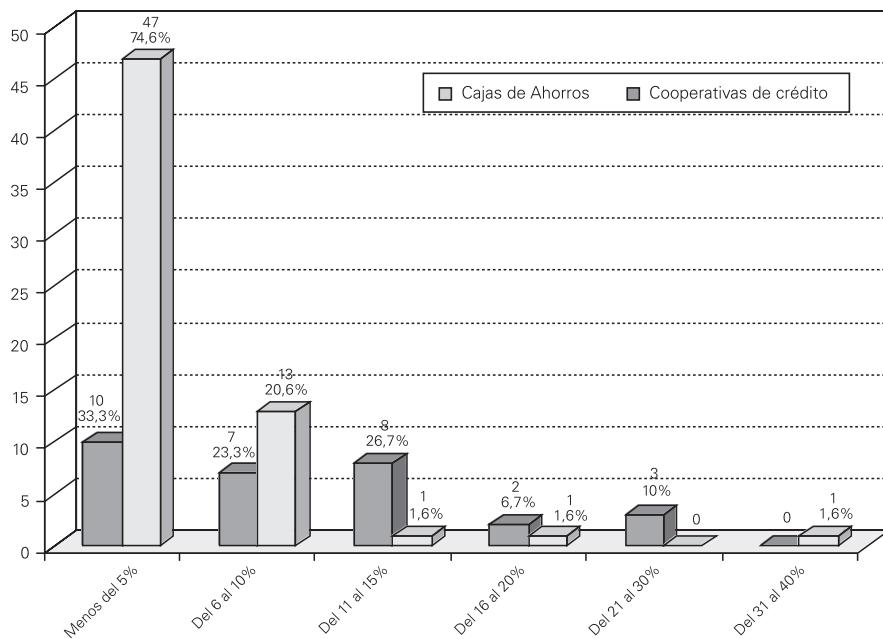
Con respecto a la opinión de las entidades respecto al crecimiento esperado del mercado de esta clase de productos durante los próximos tres años; éstas manifiestan lo siguiente:

- Un 61,3% de las entidades financieras (57 entidades) consideran que el crecimiento estimado de los productos y servicios financieros éticos en el mercado será inferior al 5% en los próximos años.
- El 20,5%, es decir, 20 entidades, piensa que el citado crecimiento se encontrará entre el 6 y el 10%; mientras que 9 entidades, que representan el 9,7% del total estiman que se situará entre el 11 y el 15%.
- Por último, el 7,5% de las entidades considera que el crecimiento será superior al 16%, si bien 3 de ellas opinan que se moverá en el intervalo entre el 16 y el 20%, otras tres entre el 21 y 30% y una única entidad lo sitúa en el intervalo de comprendido entre el 31 y el 40%.

Realizando un análisis diferenciado para las cajas de ahorros y las sociedades cooperativas de crédito se obtienen los siguientes resultados:

- En opinión del 33,3% de las cajas de ahorros entrevistadas (10 entidades), coinciden en que el crecimiento que se va a producir en los próximos años en el mercado no superará el 5%, mientras que el 23,3% de las mismas (7 cajas) establece el intervalo de crecimiento entre el 6-10%. No obstante, este crecimiento esperado es superado por el 26,7% de las cajas que opinan que el crecimiento puede alcanzar tasas entre al 11-15%, reduciéndose el porcentaje de las que sitúan en intervalos del 16-20% y del 21%-30%, que representan el 6,7% y el 10% respectivamente. Tasas superiores al 30% no son consideradas por ninguna caja de ahorros.
- En el caso de las cooperativas de crédito, las tasas de crecimiento estimadas en el mercado oscilan, principalmente, entre las que opinan que el crecimiento esperado no superará el 5% con un 74,6% de las entidades y las que centran sus previsiones en el intervalo que abarca del 6%-10%, que asciende al 20,6% de las mismas (13 sociedades cooperativas de crédito). Es muy reducido el porcentaje (4,8% —3 entidades—) que opinan que pueden producirse tasas de crecimiento superiores.

El test de diferencia de medias refuerza esta conclusión sobre los distintos niveles de «optimismo» entre las dos entidades: las Cajas se muestran más optimistas sobre el crecimiento futuro de este tipo de productos



**Gráfico 5**

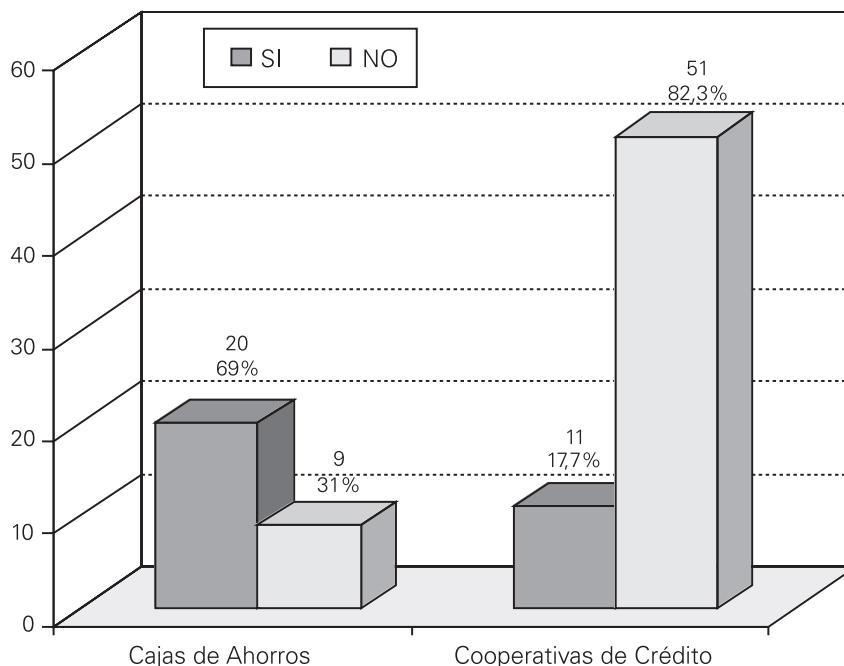
Crecimiento estimado en los próximos 3 años de los productos y servicios ISR

(media para las 2.37 —corresponde a crecimientos entre 5% y el 15%—; media para las Cooperativas = 1.37 —crecimientos inferiores a 5%—; p-value = 0.000). Asimismo, se debe destacar la correlación significativa con un nivel de confianza del 95% (p-value 0.000) entre el crecimiento esperado para la demanda global y el esfuerzo actual de marketing dedicado a la promoción de los productos comercializados por la entidad. Esto quiere decir que los que más están invirtiendo en la promoción de estos productos son los que auguran un mayor crecimiento a los mismos en el largo plazo.

**B) *La actuación futura de las entidades financieras de economía social con respecto a los productos y servicios SR***

Otra variable objeto de estudio hace referencia a la futura potenciación de nuevos productos y servicios SR, de modo que un 33,3% de las entidades entrevistadas declararon que van a potenciar este tipo de productos. Sobre el total de las entidades que los van a potenciar y considerando los

datos por tipología de entidad, son 20 cajas de ahorros (69%) y 11 cooperativas de crédito (31%). En este caso, se observan diferencias estadísticamente significativas entre cajas de ahorros y cooperativas de crédito: la prueba chi-cuadrado revela que son las primeras las que más tienden a potenciar el crecimiento de estos productos. Este resultado es coherente con los resultados anteriores, ya que eran las Cajas las que otorgaban mayores porcentajes de crecimiento a estos productos en el futuro.



**Gráfico 6**

Potenciación de nuevos productos y servicios de carácter socialmente responsable

El test de diferencia de medias muestra diferencias significativas en la estimación del crecimiento de la demanda global: las entidades que sí van a potenciar este tipo de productos auguran un crecimiento más elevado ( $p\text{-value} = 0.001$ ).

De las 31 entidades que manifestaban que iban a potenciar estos productos se les consultó sobre el porcentaje previsto de crecimiento de los productos y servicios que oferta la entidad en un horizonte temporal de tres años, de tal forma que 13 entidades financieras (42%) respondían que el

crecimiento sería inferior al 5%, 10 entidades (32%) entre el 6-10%, 4 entidades (13%) entre el 11-15%, 3 entidades (10%) entre el 21-30% y sólo una entidad estima que el crecimiento se situará entre el 31-40%. Analizando según tipo de entidad de crédito se concretan los siguientes aspectos:

- Las cajas de ahorros esperan mayores niveles de crecimiento, un 40% de las mismas prevé que el crecimiento será menor al 5% en el plazo de tres años, un 25% lo elevan entre un 6% y un 10%, un 15% lo sitúan entre el 11% y el 15%, otro 15% entre el 16 y el 20% y un 5% entre el 21% al 30%.
- Por su parte, sólo 11 cooperativas responden a esta pregunta resultando que el 45,5% de las cooperativas de crédito estima un crecimiento que no rebasará el 5%, otro un 45,5% tiene previsto un crecimiento entre el 6% y el 10%, existiendo un única cooperativa que lo eleva al intervalo que abarca del 11% al 15%. Ninguna considera que los crecimientos serán superiores a éste último porcentaje.

El test de diferencias de medias no permite concluir que la diferencia es significativa (media Cajas = 2.4 —corresponde a crecimientos esperados entre 5% y el 15%—; media Cooperativas = 1.64 —corresponde a crecimientos esperados inferiores al 5%—; p-value = 0.079).

Asimismo, el coeficiente de correlación de Pearson muestra que las entidades que otorgan mayores niveles de crecimiento a la demanda global en los próximos años esperan también mayores niveles de crecimiento para los productos de la entidad (p-value = 0.000).

## 6. Conclusiones

A continuación se exponen las principales conclusiones de este estudio y se ponen en relación con estudios empíricos anteriores con objeto de «triangular» los resultados en el mismo.

En cuanto a la situación actual, este estudio revela que la oferta de productos/servicios financieros SR no se limita a fondos de inversión y de pensiones, que han sido los productos estrella en el ámbito de la ISR. Este estudio muestra la tendencia a que los criterios que orientan esta filosofía de inversión se apliquen a otro tipo de productos.

Por lo que respecta a la gestión de estos productos las respuestas de los participantes en la encuesta ponen de manifiesto el reto de mejorar la calidad en la gestión ética. Tal como exige la norma de AENOR (UNE 165001:2002 EX)<sup>9</sup>,

---

<sup>9</sup> <http://www.aenor.es/desarrollo/normalizacion/normas/fichanorma.asp>.

las comisiones internas deben recurrir a fuentes fiables de información para seleccionar las inversiones (las propuestas a los encuestados). No parece que las entidades de economía social, y muy especialmente las cooperativas de crédito, estén cumpliendo con este principio. Esta falta de calidad ética ya había sido puesta de manifiesto en un estudio de fondos éticos de inversión, realizado por la organización de consumidores CECU<sup>10</sup>. Este informe encontró que no se dispone de información sobre el ideario del fondo y su forma de aplicación, así como sobre la empresas que pasan a formar parte de la cartera. La ausencia de transparencia en la gestión es considerada por los inversores institucionales la primera razón para invertir de forma responsable sus activos<sup>11</sup>.

También es preciso destacar un resultado, que es ya una característica de la ISR en España. Aunque en España este tipo de productos y servicios financieros está en crecimiento en cuanto a la cuota de mercado que representan, el número de productos es bastante alto. A esta conclusión llegaba también los informe de SiRi Company de 2001 sobre fondos éticos: España era, en 2001 el cuarto país en número de productos y el noveno por volumen de patrimonio. En banca minorista, la ISR española supone un 0,36% del total de activos SR europeos; en banca institucional el porcentaje desciende a un 0,023%. El informe de 2004 muestra parecidos resultados: España sigue siendo el último país de Europa por volumen de fondos (pasando de 19 millones de euros en 2002 a 74 en 2004).

Este resultado se observa también entre las entidades de economía social. La cantidad y variedad de productos ofrecidos no debe confundir sobre su importancia real en el volumen de negocio de las entidades: para la mayoría de las entidades no llega al 1% su repercusión en la facturación, y tan solo dos entidades manifiestan que suponen más de un 20%. Es destacable también que el peso de este tipo de productos es mayor entre las cajas de ahorros.

En cuanto a las perspectivas de futuro, son las cajas de ahorros las que predicen mayores niveles de crecimiento para la ISR en España y se muestran además más optimistas sobre el crecimiento del negocio que estos productos suponen para la entidad.

Una minoría de entidades (1 de cada 3) van a potenciar estos productos en los próximos años. Cerca del 70% de éstas son cajas de ahorros. Esta es-

<sup>10</sup> CECU: *Ética y mercado: cómo invertir*, <http://www.obrsc.org/docinteres/ETHMA-Como%20invertir.pdf>, 2004.

<sup>11</sup> VALOR, C. (2005): «Análisis de la demanda de inversión socialmente responsables por parte de las organizaciones sociales y religiosas españolas», en DE LA CUESTA, M. y GALINDO, A. (coord.): *Inversiones socialmente responsables*, Publicaciones Universidad Pontificia de Salamanca. Salamanca, pp. 139-154.

trategia puede estar orientada (y los dos objetivos no son, en principio, excluyentes) por dos motivos. Primero, por motivos comerciales. Las entidades pueden querer competir por este creciente nicho de mercado, cuyo crecimiento en Europa (especialmente en Reino Unido, Francia y Alemania, como muestran los citados informes de SiRi Company) hace pensar en que puede convertirse en un segmento altamente rentable para las entidades financieras. Segundo, por motivos relacionados con la cultura corporativa de la entidad. Como mencionábamos, bien por coherencia con la misión fundacional, bien por demandas de los socios, las entidades de economía social se sienten comprometidas a impulsar la ISR. De hecho, es notorio el compromiso de las entidades de economía social con la inversión beneficiosa para la comunidad, mantenido hasta la fecha. En concreto, la CECA, con motivo del Año Internacional del Microcrédito de Naciones Unidas, ha creado un punto focal para promover más este tipo de instrumento financiero en España.

Futuros análisis son necesarios para contrastar algunas de las hipótesis que se han formulado a partir de este estudio exploratorio; por ejemplo, la calidad de la gestión ética de los productos/servicios SR entre las economías de economía social o las diferencias en las previsiones de crecimiento del mercado y la estrategia futura entre los dos tipos de entidades analizadas.

## 8. Bibliografía

BARTOLOMEO, M. y T. DAGA: *Green, social and ethical funds in Europe 2001*, SIRI Group Report, 2002, <http://www.sirigroup.es> (acceso 14 de mayo de 2002).

BARTOLOMEO, M. and G. FAMILIARI: *Green, social and ethical funds in Europe 2004*, Avanzi SRI Research/SIRIS Company, Milan, <http://www.siricompany.com/pdf/SRI-Funds-Report2004.pdf>, 2004 (acceso 20 de junio de 2005).

CARPINTERO, S.: *Los programas de microcrédito (especial atención a los países en vías de desarrollo)*. Madrid: Universidad Nacional de Educación a Distancia, 13 páginas.

CHAVES, R.: «Economía Política de la economía social. Una revisión de la literatura económica reciente». *Revista de debate sobre economía pública social y cooperativa*, n. 25, 1997, pp. 141-162.

CECU: *Ética y mercado: cómo invertir*, <http://www.obrsc.org/docinteres/ETHMA-Como%20invertir.pdf>, 2004 (acceso 4 de septiembre de 2004).

DE LA CUESTA, M.; VALOR, C. y SANMARTÍN, S.: *Inversiones éticas en empresas socialmente responsables*. Madrid: UNED, 2002, 73 páginas.

EUROSIF: «Socially responsible investment among European Institutional Investors. 2003 Report», 2004, <http://www.eurosif.org> (acceso 30 de junio de 2004).

ITURRIOZ, J.: «La financiación de las sociedades de garantía recíproca», *Revista de Estudios Cooperativos*, n. 72, 2001, pp. 125-148.

ITURRIOZ, J.: «El seguro como instrumento de inversión-previsión», en VARIOS: *Productos financieros y operaciones de inversión*. Madrid: Instituto Superior de Técnicas y Prácticas Bancarias, 2004, pp. 829-833.

MATEU, J.L. y PALOMO, R.: *Productos financieros y operaciones de inversión*, Madrid: Instituto Superior de Técnicas y Prácticas Bancarias, 2004. 922 páginas.

MERLÍN, M.; NARDOZZI, E.; RHI SAUSI, J.L. y ZUPI, M.: *Productos financieros éticos para la cooperación al desarrollo. La experiencia internacional*. Madrid: Instituto Universitario de Desarrollo y Cooperación, 1997, 155 páginas.

MONZÓN, J.L. y BAREA, J: *Economía social; entre economía capitalista y economía pública*. Valencia: CIRIEC España, 1992, 134 páginas.

PALOMO ZURDO, R.J.: «Los grupos financieros cooperativos», *CIRIEC-España*, diciembre de 1997, n. 27, 1997, pp. 35-68.

VALOR, C. y PALOMO, R.: «Inversiones socialmente responsables: coherencia con la Doctrina Social de la Iglesia». Madrid: *Libro de ponencias: Desafíos globales: la doctrina social de la Iglesia hoy. IV Congreso Católicos y Vida Pública*, tomo I, Fundación Santa María-Universidad San Pablo-CEU, 2002, pp. 775-792.

VALOR, C. y PALOMO, R.: «Las empresas de participación y la inversión socialmente responsable: efectos de los criterios de regulación y asimetrías de información». *Revista de Estudios Cooperativos*, Madrid: n. 80, 2003, pp. 107-124.

VALOR, C.: «Análisis de la demanda de inversión socialmente responsables por parte de las organizaciones sociales y religiosas españolas». En: DE LA CUESTA, M. y GALINDO, A. (coord.): *Inversiones Socialmente Responsables*. Salamanca: Publicaciones Universidad Pontificia de Salamanca, 2005, pp. 139-154.

# **En torno al régimen jurídico de las Empresas de Inserción Social: Cuestiones conflictivas**

Juan CALVO VÉRGEZ

Profesor Ayudante  
Universidad de León

---

**Sumario:** I. Principales aspectos del concepto de Empresa de Inserción Social. II. Clases de Empresas de Inserción Social. III. La configuración de las Empresas de Inserción Social en nuestro sistema jurídico. IV. Evolución legislativa de las Empresas de Inserción Social en el ámbito autonómico. V. Tipos de ayudas percibidas por las Empresas de Inserción Social. VI. Presente y futuro de las Empresas de Inserción Social.

---

## **Resumen del artículo**

**Las Empresas de Inserción Social** constituyen estructuras de aprendizaje temporales orientadas a la inserción sociolaboral de personas con dificultades de empleabilidad. Desarrollan estas entidades diversas actividades económicas lícitas de producción de bienes o prestación de servicios, contratando legalmente a sus trabajadores según convenio y destinando una parte significativa de sus puestos de trabajo a personas que resultarían inempleables para otras empresas.

Los apoyos sociales representan un requisito imprescindible para el desarrollo de estas entidades. Téngase presente que una empresa no puede llamarse social si no ayuda a las personas con menos capacidades debido a circunstancias ajenas a su voluntad y que, además, quieren trabajar. Su importancia reside pues en representar una medida sumamente eficaz en la lucha contra la exclusión y contra la fractura social.

La viabilidad económica y la rentabilidad social han de ser conjugadas en el ámbito de las Empresas de Inserción Social. Porque si ya de por sí la puesta en marcha de cualquier iniciativa empresarial representa una labor ardua, conseguir que la misma resulte rentable y que contribuya a la inserción laboral de personas en situación de exclusión contribuye a elevar aún más el grado de dificultad del proyecto.

Es en este punto donde adquiere toda su dimensión la vinculación de las Empresas de Inserción Social con el sector de la Economía Social. Porque si además de desarrollar estructuras productivas de mercado no fundamentadas en el capital sino en la persona se adopta como objetivo la inserción social de una parte importante de los trabajadores que participan en sus estructuras, estas entidades consiguen otorgar a la economía un doble carácter social, como instrumento y como fin.

## I. Principales aspectos del concepto de Empresa de Inserción Social

Sin lugar a dudas, la existencia de iniciativas que pretendan priorizar en el ámbito de la economía de mercado los objetivos de carácter social frente a los económicos no constituye algo novedoso. Por el contrario, es algo tan antiguo como la propia sociedad industrial. En este marco, la denominada «exclusión social» se ha convertido en un factor fijo de las sociedades altamente industrializadas. Pues bien, las Empresas de Inserción Social surgen en estas sociedades industrializadas como una respuesta cualitativa a la exclusión social.

Las Empresas de Inserción Social constituyen *organizaciones de aprendizaje temporal y debidamente calificadas que realizan actividades económicas lícitas de producción de bienes o prestación de servicios con el objetivo de lograr la integración social y laboral de algunos de sus trabajadores*.<sup>1</sup>

Se convierten así estas entidades en un instrumento adecuado en aras de poder culminar el desarrollo integral que permite la empleabilidad de la persona. En efecto, nos encontramos ante unas empresas creadas para la inserción sociolaboral de personas con dificultades de empleabilidad que contratan legalmente a sus trabajadores según convenio, destinando una parte significativa de sus puestos de trabajo a personas que resultarían inempleables para otras empresas.<sup>2</sup>

---

<sup>1</sup> Con carácter general, las Empresas de Inserción Social se encuentran respaldadas por importantes preceptos del marco constitucional, entre los que cabe citar el art. 1.1 de la Constitución (*España se constituye en un Estado social y democrático de Derecho que propugna como valores superiores de su ordenamiento jurídico la libertad, la justicia, la igualdad y el pluralismo político*), el art. 10.1 (*la dignidad de la persona humana, los derechos inviolables que le son inherentes...son fundamento del orden político y de la paz social*), el art. 35 (*los españoles tienen derecho al trabajo...*), etc.

<sup>2</sup> PRADINI, J.: «La Economía Social y las Empresas de Inserción», en AA.VV.: *La Economía Social y el Tercer Sector*, Escuela Libre Editorial, 2003, p. 234, define estas entidades como *aquellas estructuras productivas de bienes y servicios con personalidad jurídica cuyo fin es la incorporación al mercado laboral normalizado de personas en situación de desventaja social o exclusión, y que lleven a cabo un proyecto personal de inserción mediante un proceso de aprendizaje adecuado que contempla la consecución de habilidades sociales, laborales, formación básica, cualificación laboral y conocimientos del mercado que les permitan mejorar sus condiciones de empleabilidad*.

Las Empresas de Inserción constituyen estructuras productivas, organizaciones dedicadas a actividades industriales, mercantiles o de prestación de servicios que compiten en igualdad de condiciones en el mercado, pero tienen el objetivo adicional de la integración social y laboral de algunos de sus trabajadores.

Es cierto que esta combinación de funciones económica o empresarial y social que resulta consustancial a estas entidades es compartida por buena parte de las restantes organizaciones integrantes del Tercer Sector. A pesar de ello, su plena dedicación a grupos muy específicos de personas objeto de discriminación laboral y social les confiere un perfil con matices propios.

*El objetivo básico que persiguen las Empresas de Inserción Social* no es, a nuestro juicio, acumular riqueza mediante la gestión empresarial. Por el contrario, lo que se pretende es servir a la comunidad o a un grupo específico de personas, promoviendo un sentido de responsabilidad social a nivel local, y tratando de paliar el conjunto de problemáticas que dificultan la capacidad de adaptación laboral de determinados sectores de población. El trabajo se configura como medio de sustento a la vez que como fundamento de la identidad personal de estos sujetos y como vehículo de participación política y social.

Desde nuestro punto de vista, estas entidades representan una medida sumamente eficaz en la lucha contra la exclusión y contra la fractura social<sup>3</sup>. Y es que las iniciativas desarrolladas a través de las Empresas de Inserción Social surgen, en la mayoría de los casos, como complemento a los procesos de acompañamiento y normalización de aquellos sujetos que se hallan en situación o riesgo de exclusión social.<sup>4</sup>

El **objetivo** de estas Empresas es pues el de lograr la integración socio-laboral de aquellas personas que se encuentran en situación o grave riesgo de exclusión social<sup>5</sup>. Ahora bien, en todo caso debe cualificarse y

---

<sup>3</sup> No cabe por tanto estimar que las Empresas de Inserción Social constituyen una medida activa importante en la lucha contra el paro dirigida a la inserción laboral de personas paradas sin otra problemática.

<sup>4</sup> Recuérdese que, de conformidad con lo dispuesto por la Ley 12/2001, de 9 de julio, de Medidas Urgentes de Reforma del Mercado de Trabajo para el Incremento de la Ocupación y la Mejora de la Calidad, los colectivos en situación de exclusión social son las personas perceptoras de la renta mínima de inserción o prestación de la misma naturaleza, así como aquellas otras personas que hipotéticamente serían perceptoras de la renta mínima de inserción pero que no la perciben por falta de algún requisito formal, los jóvenes entre 18 y 30 años procedentes de instituciones de protección de menores y los inmigrantes, mujeres, personas drogodependientes en proceso de rehabilitación o las personas que están o proceden de instituciones penitenciarias.

<sup>5</sup> La Comisión Europea viene estimando como principales sectores de desarrollo de las actividades de las Empresas de Economía Social los servicios de la vida diaria (servicios a domicilio, cuidado de los menores, nuevas tecnologías de comunicaciones e información, ayuda a los jóve-

capacitarse para el desarrollo de una actividad laboral a todas aquellas personas que, a pesar de los recursos destinados a la formación y crecimiento económico, no resultan de interés para el mercado de trabajo ordinario.

Las Empresas de Inserción Social suelen ser creadas y dirigidas por un grupo de personas a través de un proyecto autónomo orientado al mercado laboral con el objetivo de facilitar la inserción en el citado mercado de aquellas personas que presentan una difícil empleabilidad.<sup>6</sup>

Todo proceso de mejora de la empleabilidad articulado a través de las Empresas de Inserción Social debe centrarse en varios aspectos. En primer lugar deben de tenerse presentes las aptitudes, esto es, las disposiciones que una determinada persona manifiesta hacia sí mismo y hacia su entorno. En este sentido, han de positivizarse aquellas actitudes negativas que surgen de un modo sistemático en los comportamientos de las personas excluidas sistemáticamente del entorno laboral ordinario.<sup>7</sup>

La formación o adquisición de conocimientos presenta asimismo una gran importancia. Y es que en todo proceso de mejora de la empleabilidad deben adecuarse los sistemas convencionales de formación. También los hábitos y las destrezas han de estar presentes. Téngase en cuenta además que la existencia de una falta de organización en estas entidades representa un freno al desarrollo de estas empresas. La constancia y la reiteración en la práctica facilitarán la destreza en la realización de las actividades de estas empresas.

En la práctica, las Empresas de Inserción Social han surgido a la luz de iniciativas procedentes de comunidades próximas al territorio donde se ubican estas empresas, las cuales adquieren flexibilidad para ajustarse a las

---

nes con dificultades e inserción), los servicios de mejora de la calidad de vida (mejora de la vivienda y reparaciones, seguridad, transportes colectivos locales, revalorización de los espacios públicos, atención y cuidado de los equipamientos públicos, comercios y servicios de proximidad, servicios auxiliares relacionados con la atención de enfermos, etc.), los servicios culturales y de ocio (turismo, sector de audiovisuales, revalorización del patrimonio cultural y desarrollo cultural local) y los servicios medioambientales (gestión de residuos, gestión del agua, protección y mantenimiento de las zonas naturales, mantenimiento de parques y jardines o normativa y control de la contaminación).

<sup>6</sup> Esta misma circunstancia es subrayada por el art. 6 de la Ley francesa de Orientación de la Lucha contra las Exclusiones de 29 de julio de 1998, el cual confiere a su vez una nueva redacción al art. 322.4.16 del *Code du Travail*. A tenor de lo dispuesto en el citado precepto, *la inserción por la actividad económica tiene por objeto permitir a las personas sin empleo que padecen dificultades sociales y profesionales particulares beneficiarse de contratos de trabajo con el objetivo de facilitar su inserción social y profesional mediante modalidades específicas de acogida y de acompañamiento*.

<sup>7</sup> Véase PRADINI, J.: «La Economía Social y las Empresas de Inserción», ob. cit., p. 737.

necesidades personalizadas de las personas con desventajas. En efecto, la mayor parte de promotores proceden de colectivos de familiares, asociaciones de vecinos o incluso de experiencias de autoempleo a partir de las cuales se decide crear una empresa con el objetivo de prestar servicios a personas con discapacidades sociales.

Cuatro son los elementos de carácter personal que configuran la **estructura organizativa** de las Empresas de Inserción Social. En primer lugar hemos de aludir al personal técnico, que desarrolla labores de dirección, gestión y administración. El personal de acompañamiento interviene en el proceso de inserción socio-laboral. Lógicamente, existe un colectivo de trabajadores en proceso de inserción, cuyo nivel de empleabilidad y producción ha de ser mejorado. Todo ello sin perjuicio de la labor de producción llevada a cabo por otros trabajadores.

Las Empresas de Inserción Social son **promovidas y tuteladas** por entidades públicas o privadas sin ánimo de lucro. La entidad promotora es parte del modelo de intervención social que representan las Empresas de Inserción Social, constituyéndose en auténticas estructuras permanentes de inserción socio-laboral. No hemos de olvidar que las Empresas de Inserción Social son empresas *de tránsito hacia el mercado laboral ordinario*, efectuándose la inserción de aquellas personas de difícil empleabilidad cuando las mismas encuentren un empleo y una cierta estabilidad en dicho mercado.<sup>8</sup>

La incorporación de los desempleados al mercado resulta esencialmente condicionada por factores como el nivel de empleabilidad que presenten aquéllos o las oportunidades que ofrezca el propio mercado. Cuando mayor sea el nivel de empleabilidad de la Empresa de Inserción, mayor será su capacidad productiva y competitiva.

Los trabajadores en inserción suelen pasar entre 6 meses y 3 años en la Empresa de Inserción Social, adquiriendo durante este tiempo la empleabilidad que les permita acceder a las empresas normales<sup>9</sup>. La razón es bien sencilla: no se pretende que las personas en inserción permanezcan indefinidamente en las mismas, sino tan sólo el tiempo necesario para poder ac-

---

<sup>8</sup> Es por ello por lo que predominan en estas entidades los contratos laborales temporales de 1 o 2 años de duración, período durante el cual las personas empleadas reciben formación y preparación para el mercado laboral.

<sup>9</sup> No suele existir en las legislaciones que van promulgando diversas Comunidades Autónomas en este ámbito un contrato especial para los trabajadores en proceso de inserción, a diferencia de lo que sucede por ejemplo en Francia. Las Empresas de Inserción contratan a sus trabajadores de acuerdo con los modelos de contrato de trabajo existentes al efecto, respetando el correspondiente convenio del sector.

ceder al mercado laboral normal<sup>10</sup>. Ahora bien, lo anterior no significa que no puedan existir contratos de duración indefinida. Ciertas Empresas de Inserción para personas con riesgo de exclusión social tienen como principal objetivo proporcionar empleo duradero a las personas con dificultades socio-profesionales.

En todo caso, *las Empresas de Inserción Social proporcionan a aquellos colectivos de difícil empleabilidad, la formación profesional y personal indispensable para su comportamiento normal en sociedad y para el desarrollo de sus habilidades.*

Si bien la actividad de las Empresas de Inserción fue en un primer momento de carácter más asistencial que productiva y de inserción, las crisis empresariales y la constatación de que la actividad asistencial resultaba insuficiente para la inserción social por el trabajo determinaron que, progresivamente, los promotores de estas empresas adquieran un perfil más de gerentes y de administradores.

Actualmente, *la actividad económica de las Empresas de Inserción Social* presenta una marcada orientación hacia el mercado. En efecto, una parte importante y creciente de los ingresos de este tipo de entidades proceden de diversas actividades mercantiles desarrolladas en los mercados privado y público. Y es que estas Empresas desarrollan una actividad económica continua, acometiendo una producción de bienes y servicios que representa una de las principales razones de su existencia.

La principal diferencia existente entre estas entidades y las empresas ordinarias viene determinada por el hecho de que aquéllas desarrollan de un modo complementario las medidas de acompañamiento en los procesos de inserción a la vez que intervienen en la producción de bienes y servicios.

Adoptan además estas entidades un criterio intensivo en lo que a utilización de mano de obra se refiere, desarrollando en cambio una escasa inversión de capital. Los bienes y servicios objeto de venta por aquéllas no requieren de sus trabajadores una gran cualificación<sup>11</sup>. Y es que las Empresas

---

<sup>10</sup> Cabe precisar a este respecto que en las últimas normas legales promulgadas por las Comunidades Autónomas en relación con estas entidades se alude al denominado «itinerario de inserción» como condición necesaria para acceder a la misma. En efecto, la mayoría de personas que siguen un itinerario de inserción pueden acceder al mercado laboral incluso sin necesidad de pasar por las Empresas de Inserción Social, a las que se acudiría únicamente en aquellos supuestos en los que se constate la imposibilidad de aquéllos de ser empleables. Sólo podrán contratarse por estas personas a los sujetos que se hallen en un itinerario de inserción pactado y firmado.

<sup>11</sup> Tal y como pone de manifiesto LÓPEZ-ARANGUREN MARCOS, L.M.<sup>a</sup>: *Las Empresas de Inserción en España: un marco de aprendizaje para la inserción laboral*, Consejo Económico y Social, Colección Estudios, 2002, p. 157, estas entidades suelen desarrollar su actividad en los sectores de servicios, residuos, reciclaje, medio ambiente, así como en el de la construcción.

de Inserción Social no sobreviven únicamente de las subvenciones públicas sino también de la venta de bienes y de la prestación de servicios al mercado.

## II. Clases de Empresas de Inserción Social

Los criterios clasificatorios existentes a la hora de analizar las distintas modalidades de Empresas de Inserción Social son múltiples. Al amparo de la temporalidad de la estancia de los individuos en proceso de inserción, estas empresas pueden ser en primer lugar de carácter finalista, creadas para lograr la inserción de aquellas personas que, debido a sus especiales dificultades insuperables, pretenden desarrollar su vida laboral en estas entidades. Se proporcionan así puestos de trabajo estables a trabajadores con una reducida productividad laboral.<sup>12</sup>

En segundo término es posible aludir a las denominadas *empresas de transición*, caracterizadas por destinar un porcentaje importante de sus puestos de trabajo a sujetos en proceso de inserción, quienes completan sus aprendizajes y obtienen el nivel de empleabilidad suficiente para acceder al mercado laboral. Surgen así auténticos centros de formación y capacitación profesional de cara a la recuperación laboral plena de los trabajadores, con una reducida productividad laboral permanente. Desde nuestro punto de vista, son estas entidades las que en sentido estricto deben ser consideradas como Empresas de Inserción Social.<sup>13</sup>

También puede suceder que las citadas empresas decidan contratar a personas en proceso de inserción para ponerlas al servicio de otras empresas, entidades o particulares. Si bien es esta una modalidad escasamente adoptada en nuestro país, no sucede lo mismo en Francia, donde las llamadas *ETT d'insertion y associations intermediaries* gozan de una gran aceptación.

Finalmente, las empresas de inserción pueden presentar *vocación de normalización*. Nos referimos a aquellas entidades cuya finalidad es la de insertar a un determinado colectivo (personas sin graves dificultades y con elevadas posibilidades de normalización).

Un segundo criterio podría ser el tramo ocupado por las Empresas de Inserción Social dentro del denominado «itinerario de inserción»<sup>14</sup>, distin-

<sup>12</sup> Véase en este sentido AA.VV. (dir.: J.L. García Delgado): *Las cuentas de la Economía Social. El Tercer Sector en España*, Fundación ONCE y Thomson-Cívitas, 2004, p. 200.

<sup>13</sup> En este sentido se pronuncia LÓPEZ-ARANGUREN MARCOS, L.M.<sup>a</sup>: *Las Empresas de Inserción en España: un marco de aprendizaje para la inserción laboral*, ob. cit., p. 161.

<sup>14</sup> El «itinerario de inserción» puede ser definido como aquél que se adapta a cada individuo y diagnostica su situación de forma concreta, estableciendo un camino planificado que per-

guiendo entre empresas de tramo corto y de tramo largo. Las primeras suelen contratar a sujetos que se hallan al final de su itinerario de inserción, con independencia de su punto y fecha de inicio<sup>15</sup>. En cambio, las segundas tienen a contratar a aquellos sujetos que se encuentran iniciando su itinerario de inserción sociolaboral y cuya única exigencia viene determinada por el deseo manifiesto de trabajar y de cumplir con aquellos esfuerzos establecidos en su respectivo itinerario.

Con carácter general, el conjunto de organizaciones sociales interviniéntes en los procesos de inserción disponen de una serie de estructuras que vienen a dar respuesta a todos aquellos momentos que configuran un itinerario de inserción. Entre estas estructuras, cabe aludir a los Servicios de Acogida y Asesoramiento laboral, a los Talleres Prelaborales dirigidos al desarrollo de hábitos básicos en la realización de todo empleo y los Talleres de Capacitación o Especialización Laboral. Factores como las características del trabajo o servicio prestado por la entidad<sup>16</sup> o el modelo de intervención desarrollado por la entidad promotora de la Empresa de Inserción determinan en la práctica que ésta pueda ser considerada de tramo corto o largo.<sup>17</sup>

Asimismo, en función de la actividad desarrollada por estas entidades, podemos distinguir hasta tres grupos de Empresas de Inserción. En primer lugar, aquellas que todavía realizan una actividad de carácter principalmente asistencial y formativa, quedando pendiente el salto a la actividad productiva. En segundo término las que combinan la acción social con el trabajo productivo. Y finalmente, aquellas Empresas de Inserción que únicamente realizan una actividad productiva, adquiriendo una especial significación el autoempleo.

---

mita al sujeto pasar de ser un sujeto pasivo y no aceptado a convertirse en un sujeto activo plenamente aceptado. Presenta un carácter flexible, dinámico y sometido a una constante revisión y actualización.

<sup>15</sup> Nos referimos concretamente a aquellos sujetos que, si bien ya han superado importantes carencias relativas a sus habilidades sociales y prelaborales, necesitan una última experiencia laboral que les permita insertarse en empresas normales.

<sup>16</sup> En efecto, el producto o servicio ofertado se presenta como un factor determinante a la hora de configurar la cualificación de los trabajadores. Suelen ser los servicios de carácter personal los que demandan una mayor formación y preparación, así como el desarrollo de mayores habilidades sociales y prelaborales por parte de los trabajadores.

<sup>17</sup> En este sentido existen entidades que, por diferentes razones (relativas a los recursos, de carácter didáctico, organizativo, de experiencia, etc.) se han instalado en un determinado modelo que desarrolla itinerarios de inserción por etapas, pudiendo por ejemplo situarse la Empresa de Inserción Social en una penúltima etapa previa al tránsito hacia un mercado de trabajo normalizado.

### III. La configuración de las Empresas de Inserción Social en nuestro sistema jurídico

Las Empresas de Inserción Social constituyen en España un fenómeno relativamente reciente, si bien en los últimos años ha experimentado un considerable desarrollo.

*La existencia de experiencias de inserción en España se remonta a comienzos de la década de los ochenta.* Durante este primer período, buena parte de estas empresas constituían iniciativas procedentes de un determinado grupo de ciudadanos vinculados con comunidades de vecinos, comunidades cristianas, etc.<sup>18</sup>.

*Es por tanto a mediados de la década de los noventa cuando la constitución de las Empresas de Inserción adquiere una cierta relevancia,* creándose las primeras estructuras de trabajo en red que permitan compartir información y realizar actividades de defensa de sus intereses ante la Administración central<sup>19</sup>. Se abre así el debate acerca de la necesidad de una regulación específica para el reconocimiento y desarrollo de estas entidades. Hoy en día, y después de más de dos décadas de implantación, las Empresas de Inserción constituyen una realidad tangible.<sup>20</sup>

Debe quedar claro que *las Empresas de Inserción Social para personas con riesgo de exclusión social carecen de regulación en España a nivel estatal*, a pesar de que, desde 1997, las organizaciones sociales así como determinados grupos políticos y los propios promotores de estas empresas sociales vienen

---

<sup>18</sup> El Consell de la Generalitat Valenciana definió a través del Decreto 110/85 los «Centros de Integración Socio-Laboral» como *Centros con configuración empresarial que al mismo tiempo facilitan la asunción de los hábitos de trabajo y la mejora de la situación de marginación del individuo*.

<sup>19</sup> Tal y como señala VALDÉS LIBRERO, I.: «Las Empresas de Inserción en España», p. 3, (...) hasta los años 90 en España, cuando una persona se encontraba suficientemente preparada para saltar al mercado laboral se ponía en contacto con los Servicios de Búsqueda de Empleo para su incorporación a la empresa ordinaria. Sin embargo, las probabilidades de éxito eran muy pocas (...) se hizo necesaria otra estructura donde perseguir como objetivo principal la acomodación de las características laborales de la persona a las exigencias del mercado de trabajo a través de la consolidación de las habilidades y actitudes aprendidas o recuperadas durante todo el proceso.

<sup>20</sup> VIDAL, I. y CLAVER, N.: «La evolución de las Empresas de Inserción Españolas», CIES, 2002, p. 2, apuntan que el 80% de las Empresas de Inserción en España no tiene más de 10 años de antigüedad. VALDÉS LIBRERO, I.: «Las Empresas de Inserción en España», p. 1, cifraba en el año 2002 el número de estas entidades en nuestro país en 147 aproximadamente, con un volumen anual de facturación cercano a los 41.437.000 euros, y con una cifra de trabajadores en torno a los 3.500, de los cuales casi el 62% eran trabajadores de inserción.

reclamando la necesidad de una legislación que ampare y promueva la creación y desarrollo de estas Empresas de Inserción Social<sup>21</sup>.

Los primeros precedentes de las Empresas de Inserción Social se sitúan en los llamados «Talleres de Empleo» regulados en las Órdenes Ministeriales del Ministerio de Trabajo de los años 1978, 1979 y 1980 que aprobaron los Planes de Inversión del Fondo Nacional de Protección del Trabajo.

Durante los últimos años, las diferentes Empresas de Inserción Social existentes en nuestro país han venido promoviendo infructuosamente la tramitación de un Proyecto de Ley que ofrezca al sector un marco normativo concreto. Porque a pesar de que el reconocimiento legal de las Empresas de Inserción Social constituye una necesidad, todavía no se ha producido. A nivel estatal, se echa en falta un marco legal en el que puedan basarse las Comunidades Autónomas a la hora de legislar.

La primera iniciativa parlamentaria planteada al respecto correspondió a IU-IC, que presentó el 11 de abril de 1995 una «Proposición no de Ley de Regulación de las Empresas de Economía Solidaria y Alternativa»<sup>22</sup>. Con posterioridad, fue el Grupo Parlamentario Socialista quien, el 29 de septiembre de ese mismo año presentó una nueva Proposición no de Ley<sup>23</sup>, la cual resultó tomada en consideración por el Congreso en Sesión de 7 de noviembre. En esta segunda iniciativa se instaba al Gobierno de la nación para que acometiese su regulación. Por su parte, el Consejo Económico y Social (CES) aludió más tarde en su Informe de 27 de septiembre de 1996 a la necesidad de regular las Empresas de Inserción Social.<sup>24</sup>

La Federación Española de Municipios y Provincias (FEMP) presentó el 25 de marzo de 1998 ante el Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales un documento denominado «Una alternativa desde el mundo local a la lucha contra el desempleo mediante políticas activas de empleo», a través del cual la FEMP pretendía contribuir a la elaboración de un Plan Nacional de Empleo. Proponía este Plan la posibilidad de que las autoridades locales pudiesen actuar como promotoras de las Empre-

<sup>21</sup> En esta línea, la creación de un marco normativo que regule las Empresas de Inserción Social en nuestro país quedó recogida como medida a impulsar en la Directriz 9.<sup>a</sup> de los Planes de Empleo correspondientes a los años 1999 y 2000, si bien sólo llegó a la fase de Anteproyecto de Ley.

<sup>22</sup> Véase *Boletín Oficial de las Cortes Generales-Congreso* de 11-9-1995, Serie B, número 142-I.

<sup>23</sup> Véase *Boletín Oficial de las Cortes Generales-Congreso* de 29-9-1995, Serie D, número 275.

<sup>24</sup> Véase *Informe del Consejo Económico y Social* 8/1996.

sas de Inserción Social, convirtiéndose así en «controladores» de sus itinerarios.<sup>25</sup>

Cuando el Consejo de Ministros aprobó el 3 de abril de 1998 el Plan de acción para el empleo de dicho año se introdujo una referencia, entre las medidas a adoptar, a la necesidad de proceder a la regulación de empresas de inserción social que faciliten la integración socio-laboral de grupos afectados por la exclusión social<sup>26</sup>. Incluso con ocasión del debate sobre el Estado de la Nación celebrado el 27 de mayo de 1998, el Pleno del Congreso aprobó una resolución en la que se instaba al Gobierno a que *en el ámbito de la protección social en la que se amparan situaciones de especial necesidad, se emprendan las siguientes medidas encaminadas a paliar las carencias de determinados objetivos: (...) c) elaborar un plan integral de lucha contra la exclusión social.*<sup>27</sup>

En mayo de 1998, el grupo parlamentario CiU presentó una Proposición no de Ley<sup>28</sup> aprobada por la Comisión de Política Social y Empleo el 24 de junio de 1998. Diferentes versiones de este borrador llegaron hasta el Anteproyecto de Ley de 23 de junio de 1999 sobre Medidas para la Inserción Sociolaboral.

Sin embargo, el hecho de coincidir esta iniciativa con el tramo final de legislatura determinó su no aprobación, la cual quedó no obstante compensada con una medida incluida en la Ley de Acompañamiento de los Presupuestos Generales del Estado para el año 2000 consistente en introducir diversas bonificaciones a la Seguridad Social para las empresas y entidades sin ánimo de lucro que contratasen indefinida o temporalmente trabajadores desempleados en situación de exclusión social.

Esta fórmula fue objeto de críticas por el Consejo Económico y Social (CES) en su Dictamen 13/1999 sobre el Anteproyecto de Ley de Medidas Fiscales, Administrativas y del Orden Social aprobado en la sesión ordinaria del Pleno de 29 de septiembre de 1999, al considerarse que las medidas propuestas *deberían formularse en el marco de la futura Ley de Inserción Sociolaboral, al objeto de ofrecer una consideración global de la problemática de este colectivo.*

---

<sup>25</sup> También en este punto existe un precedente importante en la Ley Básica de Empleo de 1980, cuya iniciativa correspondió a la Unión de Centro Democrático (UCD). A través de los artículos 13 y ss. de la citada Ley se crearon las empresas de empleo protegido.

<sup>26</sup> Concretamente, la Directriz 9.<sup>a</sup> recogida en el citado Plan Nacional de Acción para el Empleo señalaba entre sus actuaciones *promover un mercado de trabajo abierto para todos*, y como medida concreta *impulsar la Ley de inserción sociolaboral*.

<sup>27</sup> Véase Boletín Oficial de las Cortes Generales-Congreso de 27 de mayo de 1998, Serie D, número 287, p. 56.

<sup>28</sup> Véase Boletín Oficial de las Cortes Generales-Congreso de 3 de junio de 1998, Serie D, número 291.

En septiembre del año 2000, nuevamente el grupo parlamentario catalán CiU, basándose en el anterior Anteproyecto para la Inserción, presentó ante el Congreso de los Diputados la Proposición de Ley de Empresas de Inserción. Esta proposición de Ley, tras ser debatida en el Congreso el 22 de mayo de 2001, fue rechazada con 139 votos a favor y 145 en contra.

Por otra parte, el RDLeg. 5/2001, de 2 de marzo, sobre «Medidas Urgentes de Reforma del Mercado de Trabajo para el incremento del empleo y la mejora de su calidad»<sup>29</sup>, hace referencia a un nuevo modelo de contrato, el «contrato de inserción», inexistente sin embargo hasta la fecha. Y la Disp. Adic. de la Ley 12/2001, de 9 de julio, que desarrolla el citado RDLeg., califica como «empresas de promoción e inserción laboral», cualquiera que resulte ser su forma jurídica y actividad económica, a aquellas entidades que dediquen habitualmente no menos del 30% de sus puestos de trabajo al empleo de personas en situación de exclusión social con la finalidad de formarlas en el ejercicio normalizado de una actividad laboral.<sup>30</sup>

Desde nuestro punto de vista, esta última referencia legal resulta claramente insuficiente, por lo que no debe ser utilizada para dar por cerrado el debate sobre la regulación de estas entidades en nuestro país.<sup>31</sup>

A la luz de todas consideraciones, podemos afirmar que **las Empresas de Inserción Social adolecen de un marco jurídico adecuado** que contemple su consideración como instrumentos de inserción para personas en riesgo o situación de exclusión social, así como el desarrollo de una actividad mercantil que permita su viabilidad económica.

---

<sup>29</sup> Véase *Boletín Oficial del Estado* 54/2001, de 3 de marzo.

<sup>30</sup> Es precisamente en este mismo contexto legal de reforma del mercado de trabajo donde se contempla por primera vez el denominado «contrato de inserción». Siendo el empleador la Administración Pública o una entidad sin ánimo de lucro y hallándose el trabajador inscrito como desempleado en la oficina de empleo, cabe la posibilidad de celebrar un contrato temporal en el desarrollo de una obra o servicio de interés general o social, y dentro del ámbito de programas públicos. Esta modalidad contractual, que no contempla derecho a indemnización, permitirá mejorar la ocupabilidad del trabajador, subvencionándose los costes salariales y de Seguridad Social hasta la cuantía equivalente a la base mínima del grupo de cotización al que corresponda la categoría profesional del trabajador.

<sup>31</sup> A lo largo del período de negociación política desarrollado para la consecución de una legislación de ámbito estatal para las Empresas de Inserción, tanto los sindicatos como la Confederación de Empresarios han mostrado sus reticencias. Los primeros por temor a que estas entidades pudieran ser utilizadas por la «empresa convencional» como instrumento de fomento del trabajo secundario. Y los segundos al considerar que las Empresas de Inserción podrían significar una modalidad de competencia desleal. Desde el Gobierno, estas entidades se han contemplado siempre como una nueva línea de gasto público contraria al objetivo del equilibrio presupuestario.

Siguiendo a VIDAL y CLAVER, dos son las razones que pueden ayudar a entender la falta de reconocimiento institucional de las Empresas de Inserción en España. En primer lugar, el comportamiento del mercado de trabajo en España, que ha llegado a presentar una elevada tasa de desempleo. Y como segundo argumento que justifica la ausencia de un sistema normativo a nivel estatal, se refieren las citadas autoras a que (...) *en España, el Estado del Bienestar empezó a construirse en el transcurso de la década de los ochenta (...) del conjunto de los países miembros de la Unión Europea es uno de los estados del bienestar que registra una menor dimensión*.<sup>32</sup>

Sin lugar a dudas, la ausencia de un marco normativo propio dificulta la obtención de una definición comúnmente aceptada sobre el concepto y características de la Empresa de Inserción Social en nuestro país. Existe además una cierta confusión acerca de qué se ha de entender por «Empresa de Inserción». Así, nos encontramos en unas ocasiones ante estructuras perfectamente consolidadas y adaptadas a las particularidades de estas entidades, y en otras ante empresas que tienen que ver mucho más con modelos de talleres ocupacionales o incluso con centros especiales de empleo.

Todo ello en un momento en el que estas entidades adquieren una especial relevancia como instrumento activo en los procesos de inserción laboral de aquellas personas que se hallan en situación o grave riesgo de exclusión.

El futuro marco normativo estatal de las Empresas de Inserción debe acometer cuestiones tales como la definición de Empresa de Inserción y sus requisitos, la creación de un Registro de Empresas de Inserción, la determinación de las personas susceptibles de inserción socio-laboral en una Empresa de Inserción y el procedimiento necesario para su acceso, las condiciones laborales y medidas de acompañamiento oportunas, la fijación de las competencias que han de asumir los Servicios Sociales de Base y los Servicios Públicos de Empleo o el señalamiento de las Medidas de Apoyo y Fomento.

Asimismo, creemos que también deben ser objeto de regulación legal las ayudas públicas que reciban estas empresas por el trabajo social que desarrollen, así como un Registro Estatal de Empresas de Inserción que clarifique el sector y defina las condiciones que deben cumplir aquellas empresas que pretendan optar a la categoría de Empresas de Inserción Social.

*La ausencia de una regulación legal a nivel estatal plantea además numerosas dificultades en la relación de estas entidades con las Administraciones Públicas.* Piénsese que aquéllas se ven obligadas a trabajar con normativas y

---

<sup>32</sup> VIDAL, I. y CLAVER, N.: «La evolución de las Empresas de Inserción Españolas», ob. cit., pp. 2 y 3.

programas que no se ajustan adecuadamente a la finalidad que aspiran a desempeñar estas Empresas. Así las cosas, las Empresas de Inserción Social suelen mantenerse unidas durante un largo período a la entidad promotora. Ello no obsta sin embargo para que estas entidades se encuentren llamadas a ocupar en un futuro próximo un papel destacado en las políticas de lucha contra la exclusión social.

Tal y como hemos puesto de manifiesto, el surgimiento de las Empresas de Inserción Social en nuestro país se remonta a mediados de la década de los años ochenta. Con carácter general, se optó por acudir a la fórmula de asociación a la hora de configurar su estatuto jurídico en tanto en cuanto la misma generaba unos menores costes formales de constitución y funcionamiento. Sin embargo, con el paso del tiempo los promotores de estas Empresas se han venido planteando la adopción de otras fórmulas de mayor reconocimiento institucional tales como la de sociedad laboral o la de cooperativa.

En cualquier caso, tanto las distintas proposiciones de Ley debatidas en el Congreso de los Diputados como las regulaciones autonómicas existentes en este ámbito confieren a las Empresas de Inserción Social la calificación de personas jurídicas con forma societaria mercantil, al margen de que tengan que ser promovidas por entidades públicas o sin ánimo de lucro. Queda no obstante reconocida la realidad de las asociaciones o fundaciones, a las cuales se reserva la posición de promotores.

Obsérvese por tanto que las Empresas de Inserción Social operan utilizando una diversidad de figuras jurídicas, si bien cuantitativamente destacan las asociaciones y fundaciones frente a las cooperativas de trabajo asociado o las sociedades limitadas. No existe en todo caso una determinada fórmula mercantil pre establecida al efecto como fórmula legal de estas empresas<sup>33</sup>. Cualquier estructura mercantil e incluso asociativa es válida, con tal de que exista un proyecto de inserción y de viabilidad para la empresa. El único requisito exigible es que resulten promovidas por una o más entidades públicas o privadas sin ánimo de lucro.

Con carácter general, la Disposición Adicional Novena del Real Decreto-Ley 5/2001, de 2 de marzo, de Reforma del Mercado de Trabajo fija un porcentaje de trabajadores pertenecientes a colectivos de personas en situación de exclusión que han de ser contratados por las Empresas de Inserción Social no superior al 30% de personas en situación de exclusión social.

---

<sup>33</sup> VALDÉS LIBRERO, I.: «Las Empresas de Inserción en España», ob. cit., p. 1, destaca que, en efecto, la forma jurídica más utilizada en la actualidad por las Empresas de Inserción es la asociativa, con un 46,4% de implantación.

¿Qué consideraciones sugiere esta medida? Desde nuestro punto de vista, estamos ante un porcentaje lo suficientemente elevado como para que la empresa pueda ser considerada de inserción. No parece tratarse sin embargo de un porcentaje lo suficientemente elevado como para convertir en inviable cualquier proyecto empresarial que se pretenda llevar a cabo debido a la menor productividad de estos trabajadores. En todo caso, cabe precisar que en diversas regulaciones de carácter autonómico se tiende a superar este porcentaje, el cual en ocasiones llega a alcanzar hasta el 75%.<sup>34</sup>

En las Empresas de Inserción Social, el *ejercicio del derecho de voto* no se encuentra en función de la participación en el capital social de las mismas, sino que por el contrario depende de las características que configuran la fórmula jurídica adoptada por cada Empresa. Así por ejemplo, mientras en las fundaciones el derecho de voto será ejercitado a través del Patronato, en el caso de las cooperativas de trabajo el derecho recaerá en los socios trabajadores, mientras que en las sociedades laborales serán los trabajadores quienes adquieran este poder de decisión.<sup>35</sup>

En la práctica, las empresas que más han desarrollado su actividad productiva han sido aquellas cuyos promotores se hallan implicados en la gestión diaria de la organización. En cambio, a las entidades cuyos promotores forman parte del gobierno de la organización pero no de su gestión diaria y cuyos administradores tienen la consideración de simples trabajadores con voz pero sin voto les suele costar más dar el salto hacia la profesionalización de la actividad productiva, viéndose obligadas a acudir al recurso de voluntariado.

*La existencia de la limitación relativa a la no distribución de beneficios o la posibilidad de distribuir beneficios solo hasta un determinado límite* dependerá en estas entidades de la fórmula jurídica que decida adoptar la Empresa de Inserción Social. Mientras en las fundaciones y asociaciones la distribución de los beneficios queda prohibida, reinvertiéndose los mismos en el capital social o en la propia empresa, en las cooperativas de trabajo y en las sociedades limitadas laborales los beneficios podrán distribuirse entre los socios trabajadores.

---

<sup>34</sup> Según la regulación establecida por cada Comunidad Autónoma, el porcentaje de personas en situación de exclusión social se sitúa entre un 30 y un 60% del total de trabajadores.

<sup>35</sup> Esta ausencia de límites relativos a la forma jurídica que puede adoptar la Empresa de Inserción Social se encuentra igualmente presente en el marco normativo francés.

#### **IV. Evolución legislativa de las Empresas de Inserción Social en el ámbito autonómico**

Ante la ausencia de un marco normativo estatal que delimitase el régimen de las Empresas de Inserción Social, han sido las Administraciones Autonómicas las que han venido desarrollando diversas iniciativas legislativas.

La práctica totalidad de las Empresas de Inserción han realizado importantes esfuerzos de cara a poder colaborar con las Administraciones Territoriales en la lucha contra la exclusión social. Y es que la participación de la Administración Autonómica en programas europeos de empleo y de lucha contra la exclusión social hacía necesario su actuación en consorcio con las Empresas de Inserción y con otros agentes sociales. Ello ha permitido sensibilizar a las CC.AA. acerca de la importancia de acometer la creación de Empresas de Inserción en su territorio que faciliten el desarrollo de la tarea de la inserción social a través del trabajo.

En efecto, fueron las Comunidades Autónomas las que, a comienzos de los años noventa, comenzaron a legislar aspectos como la renta mínima, esto es, un salario asistencial que se concedía a aquellas personas que no percibían ningún otro ingreso, obligando asimismo a las personas con derecho a la prestación del salario asistencial y en edad de trabajar a participar en un taller de reinserción.

Desde finales del año 2002 y sobre todo a partir del primer semestre de 2003 han ido creándose diversas normativas de Empresas de Inserción a nivel autonómico que plantean interesantes cuestiones de cara al desarrollo y consolidación de estas entidades. Dos son las principales características de estas Leyes autonómicas de Empresas de Inserción. En primer lugar aluden a empresas que deben ser promocionadas por una entidad sin ánimo de lucro o por un organismo público. En segundo término, la participación en el capital social del promotor ha de ser mayoritaria (superior al 51%), y la fórmula jurídica a adoptar debe ser mercantil (cooperativa, sociedad laboral, sociedad limitada o sociedad anónima).

Para que estas entidades puedan ser calificadas a nivel autonómico como Empresas de Inserción deben cumplimentar además un complejo trámite administrativo que, en numerosas ocasiones, no se ve compensado con un nivel de bonificaciones fiscales y de subvenciones autonómicas lo suficientemente atractivo. Esta es la principal razón por la que, en nuestra opinión, buena parte de las Empresas de Inserción existentes a nivel autonómico deciden no cumplimentar los trámites administrativos necesarios para ser reconocidas e inscritas como tales en el registro de la correspondiente Comunidad Autónoma.

Al amparo de toda esta legislación autonómica relativa a las Empresas de Inserción, que analizaremos a continuación, las entidades ya existentes

han de adaptarse a la misma con la finalidad de poder ser reconocidas. Y por lo que respecta a las empresas de reciente creación, deberán respetar de entrada el conjunto de condiciones fijadas por la citada legislación.

Ahora bien, a pesar del indudable avance experimentado por las Empresas de Inserción en el ámbito autonómico, existe todavía un largo camino que recorrer. Piénsese que estas entidades representan centros de formación ocupacional y talleres de inserción cuyo cliente principal son las Administraciones territoriales. En este sentido, y debido al proceso administrativo establecido a nivel autonómico para el cobro de las acciones formativas y de inserción que efectúan las empresas de inserción por encargo de la Administración, éstas se encuentran con algunos problemas de liquidez en el cuarto trimestre de cada año.

Por otra parte, diversas Empresas de Inserción orientadas hacia el mercado público vienen poniendo de manifiesto la existencia de una insuficiente colaboración a nivel horizontal entre los distintos departamentos de una misma Administración Territorial. Se originan así situaciones en las que, por ejemplo, la política social de un determinado departamento ministerial queda neutralizada por el comportamiento de otro del mismo nivel.<sup>36</sup>

A nuestro juicio, una vez alcanzado un marco legislativo autonómico de carácter uniforme, estimamos que las distintas CC.AA. deben adoptar un conjunto de medidas activas que garanticen el desarrollo sostenible de las Empresas de Inserción en nuestro país. Para ello debe reconocerse el valor social que éstas atesoran, procediendo a incorporar diversas cláusulas sociales en los contratos públicos celebrados.

En todo caso, resulta imprescindible de cara al desarrollo de las Empresas de Inserción Social que aquellos proyectos y acciones de dialogo presentados anualmente por aquéllas a las Comunidades Autónomas sean aceptados por estas últimas. Es necesario que el valor social aportado por estas entidades motive verdaderamente a las Administraciones autonómicas. Sólo así las Empresas de Inserción dejarán de estar excluidas de los contratos públicos relativos a la prestación de servicios públicos al no adaptarse a las condiciones requeridas.

Varios son los criterios que pueden ser tomados en consideración a la hora de analizar el conjunto de medidas políticas y legislativas adoptadas por las

---

<sup>36</sup> VIDAL, I. y CLAVER, N.: «La evolución de las Empresas de Inserción Españolas», ob. cit., p. 6, denuncian esta situación con el siguiente ejemplo: *En Cataluña el Gobierno autonómico, por presión de las Empresas de Inserción, ha aprobado que el 20% de la obra menor pública sea contratada a las empresas de inserción social. Los diferentes departamentos de la Administración territorial no saben como gestionar esta cláusula social. No saben qué son, qué realizan y dónde actúan las Empresas de Inserción. Existe el riesgo de que no se pueda ejecutar esta cláusula simplemente por falta de capacidad en su gestión.*

distintas Comunidades Autónomas para el fomento y la regulación de las Empresas de Inserción. En primer lugar, la *población a la que dichas medidas van dirigidas*. Tal y como tendremos ocasión de comprobar, puesto que la mayoría de las normas hacen referencia a las denominadas «Rentas Mínimas», las ayudas tienden a proyectarse exclusivamente sobre los perceptores de dichas rentas.

En segundo término, la regulación de las *entidades promotoras y colaboradoras de la administración*. Piénsese que si bien en determinados casos se legisla pensando en las Empresas de Inserción, en otros se alude a «Centros de Inserción Socio-Laboral» o a «Empresas de Inserción Sociolaboral».

Un criterio de especial importancia en los distintos tratamientos normativos autonómicos es el relativo a los *itinerarios de inserción* desarrollados en colaboración con entidades no lucrativas. Sin lugar a dudas, estos itinerarios representan un instrumento esencial en la lucha contra la exclusión social.

A la hora de regular específicamente las distintas *ayudas*, el conjunto de las CC.AA. contemplan diversas modalidades. En efecto, estas ayudas pueden proyectarse sobre los acompañamientos, el puesto de inserción, la contratación, la creación y el establecimiento de Empresas de Inserción, la contratación de gerentes y técnicos, etc.

Por lo que respecta a los *puestos dedicados a la inserción*, el conjunto de Comunidades suelen fijar un porcentaje mínimo de trabajadores en inserción sobre el total de la plantilla. Finalmente, hemos de presentar el desarrollo legislativo que los entes territoriales han realizado del *trabajo público para la inserción*. Tal y como estudiaremos en otro punto de nuestro trabajo, uno de los grandes objetivos actuales de las Empresas de Inserción es el de la aportación de trabajo por parte de las diferentes administraciones con la finalidad de que estas entidades puedan llevar a cabo su labor de inserción.

#### A) País Vasco

Las disposiciones normativas reguladoras de las medidas orientadas al fomento y creación de las Empresas de Inserción Social en el País Vasco son, en primer lugar, el **Decreto 305/2000, de 26 de diciembre** (BOPV de 2 de febrero de 2001), por el que se regula la calificación de las Empresas de Inserción y se establece el procedimiento de acceso a las mismas creándose el registro de éstas y, en segundo término, la **Orden de 11 de diciembre de 2002** (BOPV de 27 de diciembre de 2002).

Dentro de las medidas contempladas en ambas disposiciones, destaca la concesión de *ayudas de 12.300 euros para creación de puestos de*

*inserción* (con un 5% adicional si el sujeto es mujer), el otorgamiento de *subvenciones destinadas a inversiones que alcanzan un máximo del 85% y de 12.000 euros por puesto de inserción*, la concesión de *subvenciones destinadas a técnicos de producción (1.800 euros por puesto), estudios (con un máximo del 50% y de 6.000 euros), de auditorías (1.250 euros anuales) y de educación (1.100 euros por puesto)*, así como el otorgamiento de una *subvención destinada a la inserción laboral* en materia de formación que comprende el 80% de la matrícula más un determinado porcentaje en dietas.

Ambas disposiciones complementan lo dispuesto en la Ley del Gobierno Vasco 12/1998, de 22 de mayo, contra la exclusión social y en el Decreto 1/2000, de 11 de enero, por el que se regulan los denominados «Convenios de Inserción». Al amparo de lo establecido en ambos textos legales, tienen la consideración de empresas calificadas y registradas las sociedades mercantiles o de economía social y, transitoriamente, las fundaciones y asociaciones que viniesen trabajando como Empresas de Inserción.

Como colectivos beneficiarios se designan a aquellas personas desempleadas que pueden acceder a un Convenio de Inserción, concediéndose no obstante prioridad a los empleados de larga y muy larga duración, así como a los reclusos y exreclusos y a los exdrogadictos.

#### B) *Comunidad Foral Navarra*

En la actualidad, es el Decreto 26/2002, de 4 de febrero (B.O.N. n.º 34 de 18 de marzo de 2002) el que regula las ayudas económicas para el desarrollo de los Programas de Incorporación Socio-Laboral destinados a personas en situaciones de exclusión social.

Dentro de estas ayudas, destaca en primer lugar la concedida para la *creación de puestos de inserción*, consistente en un 100% de la cuota empresarial a la Seguridad Social y en el 60 o incluso 80% del Salario Mínimo Interprofesional para trabajadores mayores de 40 años desempleados de larga duración. El citado Decreto 26/2002, que sustituye al antiguo Decreto 130/1999, contempla además unas *subvenciones de técnico para la producción de 18.000 euros por técnico y año, subvenciones de estudios de mercado de un máximo del 50% de su coste y de 6.000 euros y de educación, con un máximo de 36.000 euros por año*. En cuanto a las *ayudas destinadas a la inserción laboral, alcanzan un máximo de 4.850 euros por inserción en empresa o autoempleo*.

Tal y como acabamos de indicar, el Decreto 26/2002 vino a reemplazar al antiguo Decreto 130/1999, que regulaba con anterioridad las cita-

das ayudas económicas. Completan no obstante el marco normativo el Decreto 137/1999, de 3 de mayo, por el que se regulan y clasifican los Centros Ocupacionales para personas en situación de exclusión social, y la Orden de 27 de julio de 1999 del Consejo de Industria, Comercio, Turismo y Trabajo, que regula el procedimiento de concesión de las ayudas a los Centros de Inserción Sociolaboral de personas en situación de exclusión social.

Esta última Orden contempla en primer lugar ayudas destinadas al empleo social protegido y consistentes en prestaciones económicas para proyectos promovidos por entidades locales y de iniciativa social orientados a la mejora de la empleabilidad de personas en situación de exclusión socio-laboral. Así por ejemplo se prevé una subvención por puesto de trabajo de hasta el 140% del Salario Mínimo Interprofesional y otra por actividades complementarias y contratación de personal de apoyo de hasta el 30% de la subvención por puesto de trabajo.

Dispone asimismo la citada Orden de 27 de julio de 1999 ayudas para la inserción laboral en empresas consistentes en una subvención de hasta el 40% del Salario Mínimo Interprofesional por cada contrato de jornada completa y doce meses, con un período máximo por trabajador de 24 meses. Finalmente, se establecen ayudas a centros de inserción socio-laboral cuyo objeto no es otro que la incorporación de las personas en situación de exclusión social a través de procesos de formación y trabajo.

Los beneficiarios de estas ayudas son aquellos Centros públicos o privados que tienen por objeto la inserción sociolaboral de los distintos colectivos de exclusión. Los Centros deben desarrollar una actividad económica mercantil, proporcionando a las personas con las que trabajen un itinerario formado por actividad y formación laboral, así como acompañamiento social. Han de reinvertir además los beneficios que puedan generarse. Y su plantilla en inserción ha de estar integrada por un número de trabajadores entre 5 y 20 que suponga el 60% del total. Finalmente, el contrato de trabajo para la inserción ha de ser temporal y al menos de media jornada, con un período de duración entre seis meses y tres años.

### C) *Cataluña*

El sistema normativo en esta Comunidad se halla integrado en la actualidad por la Ley 27/2002, de 12 de diciembre (DOGC n.º 3793 de 3 de enero de 2003), pendiente de desarrollo reglamentario.

El sistema de **ayudas** establecido contempla en primer lugar, y por lo que respecta a la *creación de puestos de inserción*, un importe máximo del 60% del salario del trabajador. *Las inversiones proyectadas no incluyen cláu-*

*sulas sociales.* Destacan por otra parte las *ayudas Posa't a punt para las empresas de construcción*<sup>37</sup>.

Si bien la primera regulación normativa proyectada fue la desarrollada por la Orden de 20 de febrero de 1996, que regulaba el programa de ayudas del Departamento de Trabajo de la Generalitat para la inserción laboral de personas en riesgo de exclusión mediante empresas y entidades colaboradoras, fue la Ley de 10 de agosto de 1997, de Renta Mínima de Inserción, la que dispuso al efecto el sistema regulador de estas entidades, cuya estructura se mantiene actualmente. Dentro de las acciones proyectadas, destacaban las ayudas a empresas colaboradoras para la contratación por un período que oscilaba entre 3 meses y un año. Esta ayuda tenía como límite el 60% del salario del trabajador.<sup>38</sup>

Por otra parte, se dispuso la firma de un convenio entre el Departamento de Trabajo y la Empresa y Entidades Colaboradoras dentro del cual se establecían diversas medidas de inserción laboral y de acompañamiento, fijándose además las cantidades a aportar por el Departamento de Trabajo para la realización de estas acciones sociales.

El número de trabajadores a contratar quedaba limitado en función del tamaño de la empresa. Sólo en el caso de las Empresas de Inserción creadas estatutariamente como tales podía llegarse a insertar como máximo el 50%.

#### D) *Comunidad de Aragón*

La normativa vigente en esta Comunidad está constituida por el **Decreto 33/2002, con fecha de 9 de febrero de 2002** (B.O.A. n.º 20 de 15 de febrero de 2002), por el que se regulan las Empresas de Inserción Social y se aprueba el Programa ARINSER de ayudas económicas para la integración socio-laboral de colectivos en situación o riesgo de exclusión.

---

<sup>37</sup> Este Proyecto *Posa't a punt* está promovido por el Departamento de Trabajo y Bienestar Social, siendo ADIGSA la empresa pública de este último departamento, encargada de gestionar el parque de viviendas del Departamento de Bienestar. Entre los puntos contemplados por el Proyecto destacan un mercado tutelado para la inserción puesto a disposición del proyecto por ADIGSA consistente en poner obras menores de mantenimiento de viviendas a disposición de las Empresas de Inserción para proporcionar trabajos a colectivos en exclusión, la coordinación de recursos entre la Administración, las empresas y las Empresas de Inserción al servicio de la inserción sociolaboral o la configuración de un itinerario de inserción formado por orientación, formación, trabajo en la Empresa de Inserción y acompañamiento.

<sup>38</sup> Asimismo, se disponía una subvención de la cuota de acompañamiento laboral cuando éste resultase necesario, realizado por la empresa o por el centro colaborador de los programas de inserción y de una duración máxima de un año prorrogable por otro más en función de las disponibilidades presupuestarias.

Esta regulación normativa delimita las Empresas de Inserción como aquellas constituidas legalmente e inscritas en el Registro correspondiente<sup>39</sup>, promovidas y participadas mayoritariamente por una o más entidades sin ánimo de lucro y que tienen como objeto social la integración sociolaboral de personas en riesgo o situación de exclusión social. Estas entidades deben *mantener un mínimo de trabajadores en proceso de inserción del 30%* respecto del total de la plantilla, nunca inferior a 3.

Los **colectivos beneficiarios** son, como es lógico, aquellas personas con graves dificultades para alcanzar su integración en el mercado laboral. Ahora bien, el Decreto limita la participación en el Programa únicamente a aquellos sujetos pertenecientes a determinados colectivos de personas con disfunciones límite o con enfermedades mentales, discapacitados físicos o sensoriales, miembros de minorías étnicas, inmigrantes, emigrantes retornados, exdrogadictos, menores de 30 años en situación de conflicto social, mujeres víctimas de malos tratos procedentes de casas de acogida, etc.

La **contratación** puede llevarse a efecto mediante cualquiera de las modalidades de contratación legalmente establecidas, disponiéndose una duración mínima de un año y otra máxima de tres.

En cuanto a las **ayudas** proyectadas se refieren en primer lugar a la *creación de puestos de inserción*, estableciéndose un importe de 3.500 euros anuales por proyecto, con un máximo de 3 años por persona. En el ámbito de las *inversiones*, se dispone una reducción de intereses de un 4% máximo y unas ayudas de 3.500 euros por cada puesto de inserción creado destinada a la reducción de deuda y de 6.000 euros por puesto de inserción creado destinada a la financiación de inversión fija.

Asimismo se disponen subvenciones destinadas a *técnicos, directores, gerentes, estudios y auditorías*, siendo los importes máximos son de 15.000 euros para directores o gerentes, 6.000 euros para estudios de mercado o seminarios de carácter análogo, 1.250 euros anuales para auditorías y 9.000 euros por año con un máximo de 3 para educación y contratación de técnico en inserción. Todo ello sin perjuicio de una subvención por la inserción en el mercado laboral normalizado de 2.500 euros por cada una que dure más de un año (puesto logrado).

El origen de esta regulación normativa se sitúa en el Decreto 21/1999, de 24 de febrero, sobre Fomento de la Contratación Estable. Al margen de incentivarse la contratación de jóvenes sin cualificación y de parados de larga duración, el citado Decreto acometió la creación de un programa de apoyo a aquellas empresas participadas mayoritariamente por entidades sin

---

<sup>39</sup> A este respecto se crea un Registro de Empresas de Inserción, regulándose legalmente las condiciones y procedimientos necesarios para poder registrarse.

áximo de lucro destinadas a la contratación de personas en riesgo de exclusión laboral.

#### E) *Comunidad Valenciana*

En la actualidad no existe ninguna norma de rango legal que regule las Empresas de Inserción Social en esta Comunidad. El único precedente normativo lo conforma una **Orden de 29 de diciembre de 1995** de la Consellería de Trabajo y Asuntos Sociales, a través de la cual se regulan los llamados «Talleres de Inserción Sociolaboral», orientados a colectivos con especiales dificultades de inserción.

El objetivo de estos Talleres es el de contribuir a la formación básica de los citados sujetos, así como a su formación profesional y prelaboral. Para ello ofrecen dos modalidades de actividad: una primera con prácticas en empresas alternada con la formación en el centro, y una segunda consistente en prácticas en el mismo centro formativo. Contempla además la citada Orden un conjunto de subvenciones proyectadas esencialmente sobre la creación de nuevos Centros y el mantenimiento de los ya existentes hasta un total de 78.131,57 euros por diferentes conceptos.

#### F) *Comunidad de Madrid*

Dentro del sistema normativo desarrollado por la Comunidad de Madrid, destaca el **Decreto de 13 de marzo de 2003** (BOCM n.º 70 de 24 de marzo de 2003) y la **Orden 2581/2003**.

Las **ayudas** establecidas en las citadas disposiciones se concretan en el 100% de la cuota empresarial a la Seguridad Social y en el 80% del Salario Mínimo Interprofesional con un máximo de 18.030 euros por lo que respecta a la *creación de puestos de inserción*. Asimismo se establecen ayudas para *dos técnicos como máximo de orientación y acompañamiento* cuyos importes alcanzan el 50% de los costes salariales (60% con discapacitados) y 36.000 euros.

No obstante, ya en el antiguo Decreto 73/1990, de 19 de julio, sobre Rentas Mínimas, se ofrecían ayudas a las entidades públicas y privadas sin ánimo de lucro que tuviesen intención de desarrollar un proyecto de inserción en el ámbito laboral, subvencionándose el coste de las acciones de formación prelaboral y ocupacional, así como la inserción por cuenta ajena y la creación de Empresas de Inserción. Los solicitantes de estas ayudas eran entidades públicas y privadas sin ánimo de lucro.

### G) *Comunidad Balear*

Dentro de la Comunidad Autónoma Balear es el **Decreto 60/2003, de 13 de junio** (B.O.I.B. n.º 88, de 24 de junio de 2003), el que acomete la regulación de las Empresas de Inserción Social. La citada disposición normativa se encuentra no obstante pendiente del correspondiente desarrollo reglamentario.

Prevé el Decreto 60/2003 el otorgamiento de ayudas para análisis previos, así como para la constitución y mantenimiento de Empresas de Inserción, para la asistencia técnica y auditorías y para la inserción laboral definitiva. Estas ayudas quedan pendientes no obstante de desarrollo normativo

### H) *Comunidad de Canarias*

En el ámbito de la Comunidad Canaria, es el **Decreto 32/2003, de 10 de marzo** (B.O.C. de 24 de marzo de 2003), el que contiene *diversas subvenciones para el mantenimiento de las plazas de inserción, así como para la asistencia técnica y para la inserción laboral definitiva*. Estas subvenciones se encuentran sin embargo pendientes de desarrollo reglamentario.

### I) *La Rioja*

Finalmente, en la Comunidad Autónoma de La Rioja, es la **Ley 7/2003, de 26 de marzo**, la que acomete la regulación de las Empresas de Inserción, estando pendiente de desarrollo reglamentario.

### J) *Comunidad de Castilla-La Mancha*

Al margen de la Ley 5/1995 de 23 de marzo, de Solidaridad dictada por esta Comunidad, la regulación normativa existente se centra en el **Decreto 144/1996, de 17 de diciembre y en la Orden de la Consejería de Bienestar Social de 14 de diciembre de 1996**.

Ambas disposiciones han desarrollado diversas medidas destinadas al fomento a la inserción laboral, no ya sólo en Empresas de Inserción Social, sino también en empresas ordinarias. Así cabe referirse en primer lugar a las *ayudas por puesto de trabajo para la inserción*, en virtud de las cuales los mismos son financiados durante los 3 primeros meses con el importe del salario mínimo interprofesional incrementado en el 32% para cubrir los

costes patronales derivados de la contratación y la prorrata de las pagas extraordinarias. Durante los meses subsiguientes la reducción se practica por la cuantía aportada por la empresa.

Junto con estas ayudas por puesto de inserción, la Consejería autonómica de Bienestar Social viene colaborando en los gastos de inversión y equipamiento de las Empresas de Inserción necesarios para su constitución y puesta en funcionamiento. Pueden asimismo financiarse gastos de gestión, mantenimiento y relativos al personal de apoyo técnico.<sup>40</sup>

Con la finalidad de poder solicitar estas ayudas, tanto las entidades privadas como las corporaciones locales han de presentar una instancia oficial que debe acompañarse de una memoria justificativa de las características de la empresa, de su actividad laboral, de los puestos de trabajo existentes a 31 de diciembre o de aquéllos que se pretenden crear si la empresa es de nueva implantación, así como de otros datos tales como el número de empleos de inserción solicitados, el perfil de los puestos de trabajo y la formación mínima si se requiere, la duración del proyecto y del período de contratación, el porcentaje de aportación de la empresa una vez transcurridos los tres meses iniciales o el número de plazas que pueden seguir contratadas por la empresa una vez finalizado el proyecto subvencionado.<sup>41</sup>

Una vez aceptado el proyecto, se procede a la formalización de un convenio por parte de la Consejería de Bienestar Social con la Entidad solicitante y gestora del mismo en el que han de constar, como aspectos principales, el proyecto específico que se pretende financiar, el número de plazas para el personal beneficiario y de gestión, la fecha máxima de su inicio, las aportaciones de las partes intervenientes junto con su forma de pago y justificación o el plazo de vigencia del convenio.

## V. Tipos de ayudas percibidas por las Empresas de Inserción Social

Las Empresas de Inserción Social combinan los recursos monetarios con aquellos otros de carácter no monetario, así como con los recursos voluntarios y con los recursos aportados por los trabajadores, que perciben

---

<sup>40</sup> Estas ayudas suelen ser complementarias a las establecidas por la Consejería de Industria y Trabajo.

<sup>41</sup> Esta memoria debe acompañarse además de un certificado del director o gerente de la empresa que acredite el número de empleados existentes en la misma y en alta en la Seguridad Social a 31 de diciembre, así como de un certificado del INSS acreditativo de estar al corriente del pago de las obligaciones con la Seguridad Social y otro de la Agencia Tributaria acreditativo de hallarse al corriente del pago de las retenciones del IRPF practicadas, así como del IVA.

un salario. Revierten además estas entidades en el conjunto de sus actividades el eventual beneficio societario obtenido.

Con carácter general, a la hora de cumplir sus obligaciones, la Administración puede ejecutar directamente o colaborar con la iniciativa social. **La colaboración suele establecerse mediante programas subvencionados, conciertos, convenios o contratación pública.** Incluso en el área de lo social, los programas subvencionados suelen ser la forma habitual de colaboración entre la Administración y la iniciativa social de cara al logro de objetivos comunes. Téngase presente no obstante que para las Empresas de Inserción las subvenciones representan una parte de las ayudas complementarias que cubren otras necesidades, no la principal del trabajo.

Entre las distintas modalidades de ayudas que pueden solicitar estas entidades, destaca en primer lugar la posibilidad de reclamar a las diferentes Administraciones que reserven determinados trabajos para que las Empresas de Inserción puedan desarrollar su labor sin la presión que supone la competencia y las duras exigencias del mercado. Asimismo podrían solicitarse ayudas a la entidad promotora en función de las necesidades del proyecto para poder realizar las tareas de apoyo, formación de acompañamiento y tránsito que resulten necesarias.

*Dentro de las ayudas específicamente dirigidas a las Empresas de Inserción, deben fomentarse especialmente aquellas orientadas a su financiación, consistentes en la concesión a estas entidades de avales o créditos en condiciones más favorables que las establecidas en el mercado o en el otorgamiento de ayudas que permitan sufragar los costes de la parte no productiva de la empresa. Todo ello sin olvidar la necesidad de potenciar aquellas ayudas que contribuyan a reforzar la planificación y gestión económica de las Empresas de Inserción así como su actividad productiva, de distribución, comercialización, etc.<sup>42</sup>*

Con el objetivo de contribuir a la contratación laboral de aquellas personas que se encuentran en situación de exclusión, la Ley 12/2001, de 9 de julio, estableció una *bonificación del 65% en las cuotas empresariales para contingencias comunes a la Seguridad Social*. Esta bonificación va dirigida esencialmente a las Empresas de Inserción Social que carezcan de ánimo de lucro y que decidan contratar indefinidamente, siendo la duración máxima de la citada bonificación de 24 meses.

---

<sup>42</sup> Dentro de esta modalidad de ayudas, estarían por ejemplo las orientadas al mantenimiento de la empresa, aquellas que permitan acceder a contratos con la Administración Pública (caso de los concursos públicos para la prestación de servicios) o las campañas de sensibilización dirigidas al conjunto de la sociedad.

Tal y como hemos venido insistiendo a lo largo de nuestra exposición, uno de los principales objetivos de las Empresas de Inserción Social es el de promover la existencia de un marco jurídico que lleve a cabo su regulación normativa. Pues bien, estimamos que *en dicha legislación deberían contemplarse las condiciones mínimas que han de cumplir estas empresas para poder disfrutar de las ayudas y subvenciones a las que puedan tener derecho.*

La citada Ley debería establecer además el marco de ayudas directas e indirectas destinadas a la creación y gestión de las Empresas de Inserción Social, así como de aquellas ayudas destinadas a la contratación. Todo ello sin perjuicio de proceder a una delimitación normativa del ámbito de las ayudas indirectas para la realización de itinerarios de inserción social y de la contratación preferente con las Administraciones Locales, las Comunidades Autónomas y los distintos organismos de ámbito estatal. En suma, la promulgación de una norma legal que reconozca, ampare y promocione las Empresas de Inserción Social debe otorgar un tratamiento legal a la concesión de estas ayudas.

Varios son los motivos que justifican el que las Empresas de Inserción Social deban recibir ayudas de la Administración Pública. En primer lugar, la baja productividad y el alto absentismo de los trabajadores en proceso de inserción. En segundo término, los apoyos sociales necesarios; una empresa no puede llamarse social si no ayuda a las personas con menos capacidades debido a circunstancias ajenas a su voluntad y que, además, quieren trabajar; y un Estado no puede llamarse «social» si no ayuda claramente a estos grupos de personas. La función social prestada por estas entidades sociales constituye pues una justificación lo suficientemente importante como para que las Administraciones decidan cooperar con ellas. Y, finalmente, por los apoyos técnicos profesionales imprescindibles.

Tal y como afirman VIDAL y CLAVER<sup>43</sup>, la morosidad de las Administraciones constituye un fenómeno frecuente en la concesión de estas subvenciones a las Empresas de Inserción Social. Y en multitud de ocasiones, este retraso en el pago por parte de la Administración puede propiciar la desaparición de estas entidades. Piénsese que difícilmente una Empresa de Inserción (y la entidad promotora que la respalda) dispone de un fondo de maniobra suficiente como para poder soportar la citada morosidad.

Sin perjuicio de la necesidad de que las distintas Administraciones solventen de manera definitiva esta problemática situación, creemos que debe contemplarse el pago preferencial a las Empresas de Inserción. Lo contrario

---

<sup>43</sup> VIDAL, I. y CLAVER, N.: «La evolución de las Empresas de Inserción españolas», ob. cit., p. 8.

podría llegar a significar el fracaso de cualquier acción encaminada a generar un mercado público para la inserción social.

En todo caso, la coordinación complementaria de recursos ajenos públicos y privados se presenta como un aspecto imprescindible a la hora de garantizar el futuro de las Empresas de Inserción Social.

## VI. **Presente y futuro de las Empresas de Inserción Social**

Sabemos ya que la razón de ser de las Empresas de Inserción reside en aportar una última etapa de aprendizaje a determinados sujetos en su itinerario de inserción. Pues bien, en la actualidad, los recursos humanos representan el principal activo de las Empresas de Inserción. Siendo estas entidades intensivas en mano de obra, parece lógico que sus trabajadores (ya sea en inserción o normalizados) se encuentren obligados a proporcionar una cierta calidad en el servicio prestado, máxime si tenemos en cuenta que las Empresas de Inserción compiten en el mercado con al resto de sociedades contratando a aquellos trabajadores que estas últimas no aceptan.

En consecuencia, ha de desarrollarse una buena organización de los recursos humanos, con una adecuada selección y motivación de los trabajadores que posibilite el control permanente de la calidad del servicio que deba prestarse. Deben promocionarse las Empresas de Inserción ligadas a nuevos yacimientos de empleo y, en definitiva, a la creación de empleo. Toda gestión de los recursos humanos que permita armonizar el trabajo social, esto es, la inserción sociolaboral de los trabajadores, así como **una gestión racional de la Empresa** (coordinando y armonizando los intereses de las Empresas de Inserción a nivel nacional e internacional), constituyen la clave para el buen funcionamiento de la Empresa de Inserción Social.

Sin lugar a dudas, **la viabilidad económica y la rentabilidad social** constituyen dos elementos difíciles de conjugar en el ámbito de las Empresas de Inserción Social. Téngase presente que, si ya de por sí la puesta en marcha de cualquier iniciativa empresarial representa una labor ardua, conseguir que la misma resulte rentable y que contribuya a la inserción laboral de personas en situación de exclusión contribuye a elevar aún más el grado de dificultad del proyecto.

Es aquí sin embargo donde adquiere toda su dimensión la vinculación de las Empresas de Inserción Social con el sector de la Economía Social. Porque si además de desarrollar estructuras productivas de mercado no fundamentadas en el capital sino en la persona, se adopta como objetivo la inserción social de una parte importante de los trabajadores que participan en sus estructuras, estas entidades otorgarán a la economía un doble carácter social: como instrumento y como fin.

La inserción social y laboral de aquellas personas que se hallan en situación o grave riesgo de exclusión y con especiales dificultades de acceso al empleo se presenta como una labor de gran utilidad. Piénsese por ejemplo en los beneficios económicos que puede llegar a reportar a la Administración la reducción del número de personas beneficiarias de salarios sociales, el incremento de la recaudación por cotizaciones a la Seguridad Social o la aportación vía impuestos (IRPF, IS o IVA) que efectúan los nuevos trabajadores y las propias empresas

Todo proyecto de integración laboral a través del empleo presenta siempre una parte de carácter rentable. Y es que si, con carácter general, un proyecto económico se entiende que es viable cuando los ingresos se equilan o superan a los gastos, en el caso de las Empresas de Inserción existe un sobrecoste laboral derivado de la menor productividad inicial que ofrecen sus trabajadores, así como de las medidas de acompañamiento que han de ser adoptadas en todo proceso de inserción social.

En este sentido las distintas Administraciones Pùblicas suelen tener asignadas unas partidas para reducir las consecuencias de la pobreza y exclusión, teniendo presente la rentabilidad que les supone la creación de empleos de inserción. Pues bien, estimamos que aquéllas deben destinar al objetivo de sufragar sus costes al menos una cantidad equivalente al resultado obtenido por el gasto no realizado y los ingresos extras alcanzados.

Debe por tanto afrontarse el reto de desarrollar proyectos de integración laboral mediante la producción de bienes y servicios. Sólo así podrá posibilitarse la viabilidad de estas entidades. Hemos de reconocer no obstante que este objetivo está lejos de ser alcanzado en la actualidad.

Otro de los problemas que deben afrontar las Empresas de Inserción Social es el relacionado con la **búsqueda de mercados que permitan desarrollar su actividad y obtener márgenes suficientes** con los que poder cubrir un porcentaje significativo de los costes laborales derivados de una mano de obra no competitiva.

Sabemos ya que el tipo de actividad económica en el que tienden a establecerse estas empresas es de carácter intensivo en lo que a mano de obra se refiere. El trabajo que facilita la inserción no exige además una excesiva formación, dado el perfil de las personas en inserción. Sucede sin embargo que, actualmente, las Empresas de Inserción no se hallan en situación óptima para poder competir en el mercado. Estas entidades sufren la presión combinada de la economía sumergida y de las empresas normalizadas, contratando a trabajadores descartados por las restantes empresas y cubriendo así unos costes que sus competidores no asumen.

Muchas de estas entidades suelen desconocer además las distintas técnicas de gestión empresarial, así como los mercados en los que aquéllas han de instalarse. En nuestra opinión, se ha de tratar de superar este desconoci-

miento de las técnicas sobre gestión empresarial, buscando una cierta compatibilidad de la actividad proyectada por estas entidades con los nuevos elementos que integran el sistema económico. El conocimiento del sector o la incorporación de los profesionales adecuados deben ayudar a estas entidades a competir en el mercado mediante la producción de bienes o servicios.

El conjunto de las Administraciones Pùblicas proporcionan un ámbito de actuación significativo a las Empresas de Inserción, ofreciendo a éstas el desarrollo de unas tareas que suponen la continuidad de un proyecto empresarial y que garantizan el cumplimiento de sus obligaciones laborales y fiscales.

El motivo fundamental que justifica la **colaboración con la Administración Pública** no es otro que la existencia de una confluencia de objetivos. En un primer momento, los pactos entre la Administración y la iniciativa social fueron articulados mediante la fórmula del convenio o concierto. Sin embargo, la situación cambia a partir de la promulgación de la antigua Ley 13/1995, de Contratos de las Administraciones Pùblicas, que fundamentaba la contratación pública en unos criterios objetivos (condiciones técnicas y precio), así como en la salvaguarda de unos principios (libertad de concurrencia y publicidad). No son tomados en consideración, por ejemplo, importantes principios de carácter social como la atención a los colectivos desfavorecidos que presiden la actuación de las Empresas de Inserción Social.

Desde nuestro punto de vista, la aplicación de estos principios sociales contribuye a otorgar a la realización de obras, a la prestación de servicios o a la adquisición de suministros una rentabilidad social que facilite la inserción social. Incluso se podría llegar a disminuir buena parte del gasto destinado a estos fines (piénsese por ejemplo en los programas sociales, rentas básicas, gastos sanitarios, subsidios de desempleo, etc.).

¿Por qué no va a poder emplearse la contratación pública como instrumento de intervención social? Ni la antigua Ley 13/1995 ni el vigente Real Decreto Legislativo 2/2000, de 16 de junio, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Contratos de las Administraciones Pùblicas, plantean prohibición alguna al respecto siempre que resulten respetados los principios de publicidad, libre concurrencia y transparencia. En este sentido, debería sopesarse por ejemplo la posibilidad de que los concursos pùblicos contemplasen un doble objeto en la contratación: de una parte el trabajo técnico que se pretenda realizar, y de otra la inserción laboral de un determinado colectivo.

Debe promoverse la incorporación por las distintas Administraciones Pùblicas de políticas sociales en la contratación pública incorporando al pliego de cláusulas administrativas particulares la condición de carácter so-

cial o, por ejemplo, habilitando un registro público que pueda calificar y certificar dicho carácter.<sup>44</sup>

No creemos que primar a las Empresas de Inserción Social en la contratación pública pueda dar lugar a algún tipo de competencia desleal. Y tampoco estimamos que queden vulnerados el principio de libre competencia o los principios básicos de la contratación. La naturaleza cívica y el carácter social que identifica a estas entidades proporciona un indudable beneficio a la colectividad y constituye un argumento decisivo para fomentar la contratación preferente con entidades sin fines lucrativos.

**La ausencia en nuestro país de un marco normativo que ampare a las Empresas de Inserción Social** constituye otra de las dificultades ante las que se encuentran estas entidades. Téngase presente que, sin marco normativo, cuestiones tales como las ayudas que perciben estas empresas, sus posibilidades de financiación, el fondo de maniobra o las relaciones con otras empresas del sector no pueden ser objeto de una regulación normalizada.

Estimamos por tanto necesaria una Ley de ámbito nacional que contemple el establecimiento de las ayudas y subvenciones de ámbito estatal, tanto fiscales como de la Seguridad Social, que cubran los costes añadidos de estas empresas, y que regule el marco de ayudas directas e indirectas a la creación y mantenimiento de las mismas.

Por otra parte, el escaso reconocimiento institucional existente hacia este tipo de Empresas plantea ineludiblemente una demanda creciente de regulación de las Empresas de Inserción Social. Esta regulación debe contemplar la doble naturaleza de los fines de las Empresas de Inserción (social y mercantil), contribuyendo a precisar qué fórmula jurídica es la apropiada para la constitución de estas Empresas, así como cuales deben ser sus principales aspectos socio-laborales.<sup>45</sup>

Tal y como hemos puesto de manifiesto con anterioridad, las Empresas de Inserción Social tienden a adoptar en España una diversidad de figuras jurídicas, predominando las asociaciones y fundaciones frente a las cooperativas de trabajo asociado o las sociedades limitadas. **Ello se debe fundamentalmente a los importantes beneficios fiscales de los que gozan las dos primeras fórmulas jurídicas**, así como al menor riesgo económico que plantean y a la mayor valoración que reciben por parte de la sociedad.

---

<sup>44</sup> Acerca de la legalidad de esta cláusula social se han pronunciado, entre otros, el Informe de la Secretaría General del Ayuntamiento de Madrid de 8 de octubre de 1998.

<sup>45</sup> En este sentido, la tendencia existente en las principales regulaciones autonómicas viene siendo la de considerar como Empresas de Inserción a aquellas personas jurídicas con forma societaria mercantil y promovidas por entidades públicas o sin ánimo de lucro.

Si bien determinadas Empresas de Inserción emplean la forma de Sociedad Mercantil, existen otras que desarrollan su actividad económica bajo el ámbito protector de la entidad promotora. Existen además entidades que, a la hora de poner en marcha su proyecto empresarial, optan por la creación específica de una nueva asociación o fundación desde la que poder gestionar las estructuras productivas de inserción, la promoción y gestión compartida de las Empresas de Inserción entre dos o más asociaciones o la promoción de aquéllas desde una o varias sociedades mercantiles con finalidad social añadida.

En nuestra opinión, no se ha de ser restrictivo en materia de forma jurídica. Ahora bien, parece evidente que la elección de aquellas formas a través de las cuales se excluye el ánimo de lucro favorecerá la obtención de ayudas públicas.

Como ya hemos señalado con anterioridad, es posible distinguir entre Empresas de Inserción Social finalistas y de tránsito. La consideración de la empresa como finalista o de tránsito suele estar relacionada con el perfil del colectivo con el que estas entidades deciden trabajar en las distintas organizaciones sociales. Pero también puede venir determinado por la búsqueda del equilibrio entre lo social y lo económico.

¿Qué modalidad contractual deben adoptar las Empresas de Inserción Social en el desarrollo de su actividad? De una parte, podría acudirse a la figura del contrato indefinido para aquellos trabajadores que se encuentren en proceso de inserción, pudiendo acogerse a las ventajas derivadas de contratar a personas discapacitadas o con alguna minusvalía. El objetivo de la empresa al contratar a un trabajador de forma indefinida suele ser el de reforzar su estructura productiva.

La realidad práctica sin embargo viene marcada por el hecho de que la gran mayoría de las Empresas de Inserción optan por el modelo de contrato temporal, por obra y servicio, en función de la duración del proyecto de que se trate y con cargo a la subvención que puedan conceder las Administraciones Públicas correspondientes.

¿En qué medida esta circunstancia contribuye a reforzar la dinámica actualmente existente de precariedad en el empleo? Téngase presente que, una vez transcurrido el plazo de duración del contrato de inserción, se ha de asumir la responsabilidad de estos trabajadores. Creemos que deben ser los Servicios Activos de Empleo quienes «asuman» el tránsito del trabajador al empleo ordinario, retomando el momento de la incorporación. Ello permitiría a estas entidades incorporar a nuevos sujetos a sus proyectos de acción social.

Con carácter general, no se contempla el autoempleo como una oportunidad más de inserción en el mercado para aquellos colectivos de inserción con los que trabajan. A nuestro juicio, podría evaluarse la posibilidad de abordar esta estrategia de generación del empleo.

La reserva de parte de la contratación pública para trabajo de las Empresas de Inserción constituye uno de los elementos de confrontación con las empresas privadas. Y, al margen de esta colaboración que surge al abordar los contratos de la Administración con cláusula social, se plantea la necesidad de analizar la colaboración que debe existir entre las empresas privadas y las Empresas de Inserción Social.

Dentro de su programa de acompañamiento en el proceso de inserción socio-laboral, muchas de estas entidades establecen estrechos mecanismos de coordinación y de intercambio de información con los Servicios Sociales correspondientes desde los que se les derivan personas en proceso de inserción.

Ahora bien, la labor de precisar y concretar el reparto de competencias y responsabilidades entre los órganos de la Administración (Servicios Sociales y Servicios Activos de Empleo) y las Empresas de Inserción no resulta sencilla. Deben evitarse solapamientos al respecto, así como una eventual duplicidad de acciones y estructuras que obstaculicen los procesos de inserción.

**Las entidades promotoras adquieren una especial relevancia a la hora de configurar la estructura de la Empresa de Inserción.** Piénsese que si bien el fin de ésta es, como sabemos, ofrecer a la persona una oportunidad de aprendizaje, debe producirse el desarrollo de una actividad productiva. Ha de alcanzarse un equilibrio entre el concepto de aprendizaje y el de desarrollo de una actividad productiva que garantice la viabilidad de estas entidades como estructuras de inserción.

Pues bien, la función de las entidades promotoras ha de ser la de garantizar dicho equilibrio, incidiendo en los objetivos equilibrados de las Empresas de Inserción. Sin este equilibrio proporcionado por la entidad promotora, el carácter productivo podría llegar a primar sobre el aprendizaje, o viceversa.

Las Empresas de Inserción no podrán cumplir sus objetivos de inserción ni garantizar su viabilidad económica si no existe una entidad promotora que las sustente. Siendo la Empresa de Inserción una pieza más dentro del proceso, la entidad promotora debe ser quien desarrolle el mismo, creando la Empresa de Inserción para completar su itinerario. En tanto en cuanto estas entidades no tienen sentido alguno en un contexto aislado, su trabajo social debe enmarcarse dentro del ámbito de actuación de la entidad promotora.

Ha de ser la entidad promotora la responsable última de cuestiones tales como la selección de los participantes, el diseño del proyecto, el plan formativo, la orientación personalizada de los participantes, la selección del equipo técnico, las prácticas de formación o la selección de los trabajadores de la empresa.

En conclusión, el desarrollo de las Empresas de Inserción Social incide directamente en el nivel de cohesión social y solidaridad de nuestra sociedad. Sus promotores y gestores se ven obligados a buscar aquellos mercados, infraestructuras y apoyos económicos y financieros necesarios para la puesta en marcha de las diversas iniciativas. Y para ello será imprescindible la participación del mayor número posible de agentes sociales, económicos y públicos.

# **Administratzaileen erantzukizuna Euskadiko Gizarte Ekonomiako enpresetan: Bereziki Kooperatiba Elkartean**

Gotzon GONDRA ELGEZABAL

Abokatua/Abogado

---

**Aurkibidea:** 1. Sarrera. 2. Administratzaileen Erantzukizunaren sortzea: kariak. 3. Administratzaile karguaren berezitasunak: a) Ezintasun eta debekuak. b) Erantzukizunetik aske gelditzen direnak. c) Ordainsaria 4. Egikaritu ahal diren Akzioak: a) Elkartearen Erantzukizun Akzioa. b) Bakarkako Erantzukizun Akzioa. 5. Auzi-bideratzea: a) Epai-bideetatik kanko. b) Epai-bideak. 6. Ondorioak. Aipaturiko Bibliografia.

---

## **Laburpena**

Elkarteko administratzaileek beraien karguetan aritzerakoan zenbait baldintza betez gero, hau da, dituzten betebehar eta eginbeharren urratze edo ez betetzea, erantzukizunean erori daitezke, bai Elkarteari berari dagokionez eta baita bazkide —akziodun— eta/edo gainontzeko —hartzekodun izan ala ez— dagokienez ere. Indarrean dagoen legeriak zenbait arau orokor ezartzen dituen arren, bai administratzaile karguari eta baita beraien erantzukizunari buruz ere, berezitasun eta salbuespen batzuk ere badaude, batez ere Euskadiko Elkarte Kooperatiboei dagokienez; bestek beste, kaltetuen eskubideak bermatzeko 4/1993 Legeak, ekainaren 24koa, Euskadiko Kooperatibena —aurrerantzean EKL—, ezartzen dituen administratzaileen erantzukizun akzioetariko bat egikaritzeko erabakia dela bide, akordio eta ekintza kaltegarriaren ondorioz sortutako gatazka konpontzeko dauden aukera edo prozedura desberdinak.

## 1. Sarrera

Lehenik eta behin argitu behar den gauza da, bai Elkarte kapitalisten erantzukizuna eta baita Gizarte Ekonomiako Elkarteena<sup>1</sup> ere mugatua dela. *Bazkideek ez dute enpresaren zorren norbanako erantzukizunik.* Zor horiei buruzko muga, baltzu-kapitalean bazkideek dituzten ekarpenen kopurua izango da<sup>2</sup>, nahiz eta kasu zehatz batzuetan, adibidez etxebizitzen-kooperatibetan, arau orokor honek salbuespenak izan<sup>3</sup>.

Baina, Elkartearen eta bera osatzen duten bazkideek duten erantzukizunaz gain, azpimarratu beharra dago Elkartearen eguneroko kudeaketan sor daitezkeen erantzukizunak. Egiteko horiek (kudeaketa eta ordezkaritz) Elkartearen administratzaileei dagozkie soil-soilik, legez edo estatutuen arabera gainontzeko organoek berariaz uzten ez zaizkien beste eginbeharrekin batera.

Erantzukizunak administratzaile guztien gain du eragina, bai legearen arabera (dagokion erroldan inskribaturokoak) administratzaile direnenetza eta baita ere nahiz eta legearen arabera (erroldan inskribatu gabeakoak) administratzaile izan ez, ezkutuan elkartearen benetako administratza daramatenak eta/edo besteen aurrean administratzaile gisa jarduten dutenak.

Dena den, administratzaileak era desberdinetan antolatuta aurki ditzakigu<sup>4</sup> Elkarteetan, eta Euskadiko Kooperatibei dagokienez, *administratzaleak kide anitzeko organoa osatuko dute* —Artekaritza-Kontseilua edo Kontseilu-Errektorea deritzolarik—, beti ere Kooperatibak hamar bazkide baino gehiago dituenean. Hamar baino bazkide gutxiagoko Kooperatibei,

---

<sup>1</sup> NEILA Neila, J.M.<sup>a</sup>: «*Sociedades laborales; análisis sistemático de la Ley 4/1997, de 24 de marzo*», Madrid, 1998, 239-245 orrialdeak. Euskadiko Elkarte Laboralak arautzen dituen 4/1997 Legeak, martxoaren 24ko, Elkarte Laboralena, ez du administratzaileen erantzukizunari buruzko aipamen zehatzik egiten, beraz, gai honi buruz legeria orokorrak dioena hartu beharko da kontutan, beti ere Gizarte Ekonomiako enpresak diren heinean dituzten berezitasun eta salbuespenak —lan honetan aipatzen dira— bermatuz.

<sup>2</sup> EKL-aren 56.1 artikulua.

<sup>3</sup> OLAVARRÍA IGLESIAS, J. eta FAJARDO GARCÍA, G.: *Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa (CIRIEC)*, 11. zenb., 2000ko azaroa, 156-157. orrialdeak; GONZÁLEZ TAUSZ, R.: «Las cooperativas de viviendas de responsabilidad limitada no existen», *Revista de Estudios Cooperativos (REESCO)*, n.º 67, 1999, 1.<sup>er</sup> cuatrimestre, 106. orrialdea eta hurrengoak.

<sup>4</sup> VINCENT CHULIÁ, F.: «Los órganos sociales de la cooperativa», *RJC*, 1978, 81 eta hurrengo orrialdeak; SANZ SANTAOLALLA, J. eta UGARTE ZUBIZARRETA, L.: *Ánalisis jurídico de los órganos sociales de las cooperativas vascas y pautas de funcionamiento adecuadas*, Oñati, 2001, 84-87. orrialdeak; eta BOQUERA MATARREDONA, J.: «El órgano de administración en las sociedades laborales», *Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa (CIRIEC)*, 13. zenb., 2002ko urria, 111-124 orrialdeak.

EKLak administratzaile bakarra izatea ahalbideratuko die, beti ere Estatuetek aukera hori jasoz gero<sup>5</sup>.

## 2. Administratzaileen Erantzukizunaren sortzea: Kariak

Hasieran, Merkataritza Kodeak «mandatari» hitza erabiltzen zuen eta beraien eta Elkartearren arteko harremana mandatu eta zerbitzu errentamendu kontratu bezala ulertzen zuen, eta ondorioz beraien erantzukizuna kontratu erantzukizunean zeritzen. Baino 1989ko erreformak mandatari —*mandatario*— kontzeptua nahita uzten du alde batera, kontratuzkoa zen harremana izaera organikoa duen harreman bihurtuz. Erantzukizun erregimen berriaren helburua nagusia Elkartearren kapitala eta kudeaketa boteareak banatzea zen, botere eta erantzukizunaren arteko oreka berreskuratuz. Gainera, legegintza botereak, erantzukizun sistema latz eta hertsia aldarrikatu du administratzailearen irudia profesionalizatzeko intentzioarekin.<sup>6</sup>

Profesionaltasun hori noiz betetzen den ala ez neurtzeko, legeak, kudeaketa eta ordezkaritza eginbeharretan administratzaileen jarduera zein izan behar den ezartzen du: enpresari fina eta ordezkari zintzoa bezain zuzen aritu, ez legean edo estatutuetan ezarritakoaren aurka, ezta Ordena Publikoaren aurka aritu eta beraiei dagozkien ekintzak behar bezain ondo egin.

Administratzaileei, beraien karguetan aritzerakoan harturiko akordio eta akordio hori gauzatzeko burututako ekintza zerrendatutako jarduera horietatik at izanez gero, esparru penaleko erantzukizuna eratxikitu ahal izango zaie, merkataritza esparruan oinarritutako erantzukizunaz gain. Bestalde, egoera bakoitzean administratzaileek kontutan hartu eta betebeharreko legeriaren ez betetze edo urratzeak, beraien erantzukizunaren beste azpisailkapen batzuk onartzen dituzte, ez betetze edo urratzeak eragina duen esparruaren arabera; adibidez lan edo zerga esparruetan oinarritutako administratzaileen erantzukizuna.

Bai Doktrinak eta baita Jurisprudentziak<sup>7</sup> adierazitakoaren arabera, Administratzaileen **Erantzukizun Penalari** dagokion arau orokorra hurrengoa da: Elkarteeik ezin dute deliturik egikaritu ez dutelako erruduntasuna eta egozgarritasuna izateko gaitasunik, hau da, ez zaie horretarako gaitasunik aintzatezten «*societas delinquere non potest*», nahiz eta pertsona juridikoei zenbait ondorio juridiko eratzikitzeko aukera dagoen:

<sup>5</sup> EKL-aren 41.1 artikulua.

<sup>6</sup> PÉREZ CEPEDA, A.I.: *La responsabilidad de los administradores de sociedades: criterio de atribución*, Barcelona, 1997, 33-35 eta 61-63 orrialdeak.

<sup>7</sup> Auzitegi Gorenaren ebazpenak: 1975eko apirilaren 4ko eta 1982ko azaroaren 12koak.

- Subentzioak eta laguntza publikoak jasotzeko aukeraren eta Gizarte Segurantzari dagokionez edo fiskaltasunari dagokionez pizgarri eta onurak gozatzeko eskubideen galera.
- Saltoki, fabrika, laborategi edo dendaren ixtea.
- Enpresaren edo honen lokal eta establezimenduen behin-behineko edo behin betiko ixtea; elkartaren desegitea; enpresaren jardunaren etenaldia, gehienez bost urtetarako; enpresaren esku hartze edo eskusartzea.

Auzitegi Gorenaren 1972ko urriaren 10eko ebatzenak dioen bezala, pertsona fisikoak soilik izan litezke delituzko ekintza baten erantzule. Edozein pertsona fisikok beste baten (fisikoa zein juridikoa) izenean jarduten duenean, administratzaile, kudeatzaile —zuzendari, gerente, legelari aholkulari...— edo ordezkari gisa, era pertsonalean erantzun beharko du nahiz eta egindako delituaren subjektu aktiboa izateko bete beharreko baldintza eta ezaugarriak ez bete, baldintza eta ezaugarri horiek ordezkatzen edo bere izenean ari diren pertsonak betetzen baditu. Bakoitza dagokion erantzukizuna zehaztu ahal izateko, nahitaezko da bakoitzak izan duen jarduera edo ez egiteak aztertzea. Ez da nahiko elkartaren administratzaile, zuzendari, ordezkari... dela frogatzearekin, inputatuak era kausalean eta errudunean jardun duela frogatu beharko delarik; beraz, arau orokor bezala, eta kontrakoa frogatu bitartean, inputatua errugabea da eta ondorioz ez du inongo erantzukizun penalik.

**Merkataritza esparruan** berriz, administratzaileen erantzukizun jaurpidea funtsezko bi baldintzetan oinarritzen da:

- a) Elkarteari, gainontzeko baziideei edo elkartearen edozein hartzeko-duni kalte bat eragitea.
- b) Legez betetzera derrigortuta dagoen betebehar bat ez egitea; bereziki egoera zehatz batzuetan Elkartea ez desegitea.

Administratzaileen erantzukizuna ondorioz, kalte bat sortzeagatik edota zor bati aurre ez egiteagatik ager daiteke<sup>8</sup>.

*Zorraren ondorioz* eratxitutako erantzukizunari dagokionez<sup>9</sup>, Elkartek honen zenbatekoari aurre egiteko haina izan ezean eta ordainketa baldintzak negoziatu ostean administratzaileen erantzukizuna Kooperatiba desigin eta kitatzeko Batzar Nagusiaren deialdia ez egitean datza<sup>10</sup>, hori

<sup>8</sup> Auzitegi Gorenaren Ebazpena; 2000ko abenduko 29koa.

<sup>9</sup> OLAVARRÍA IGLESIAS, J.: *Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa (CIRIEC)*, 10. zenb., 1999ko urria, 137-140. orrialdeak.

<sup>10</sup> 22/2003 Legea, uztailaren 9koa, Konkurtso Legea; *Estatuko Aldizkari Ofizialean* 2003ko uztailaren 10ean argitaratua.

baitagokie administratzaleei enpresari fin, leial eta ordezkari zintzo bezala aritzeko betebeharrairekin bat etorriz. Nahiz eta zorrari aurre egiteko posibilitatea izan, ez balitzateke egingo, kalte bat eragingo litzateke eta kalte bat eragiteagatik sortutako erantzukizunaren kasuan aurkituko lirateke Administratzaleak.

*Kalteren bat eragiteagatik* sortzen edo eratxitzen den erantzukizunari dagokionez, hurrengo ezaugarriak ditu:

- *Legezkoa*: Erantzukizuna berdina izango da, nahiz eta Estatutuek kontrakoa ezarri edo legez dagokionaren azpitik mugatu.
- *Personala*: Erantzukizuna eskatzen zaie, ez administrazio organoarena, baizik eta bera osatzen dutenen kideei.
- *Organikoa*: Legearen eta/edo estatutuen arabera administrazio organoari dagozkion eskumenak betetzerakoan agertzen da erantzukizuna, eta ondorioz soilik administrazio organoko kide direnak eta beraien karguetan diharduten heinean erantzungo dute.
- *Erruagatik*: Ezin bestekoak dira kaltea eta errua izatea; kaltea erruz jardundako ekintza horren ondorioz gertatu behar delarik. Hau da, kaltea derrigorrezkoa izan arren ez da nahikoa administratzaleei erantzukizuna eskatu ahal izateko, ezinbestekoa da kalte hori administratzaleek beraien karguetan aritzean izandako hutsegite baten ondorio izatea. Gainera hutsegitea pertsonala denez, hutsegite hori burutu duten administratzaleek erantzungo dute soilik.

Laburbilduz, administratzaleen erantzukizuna sortzeko edo agertzeko, beharrezko da alde batetik Elkarteari, bapkideei edo/eta gainontze-koei —hartzekodunak izan ala ez— kalte bat sortu dien eta zilegia ez den ekintza bat ekoiztea —legediaren eta/edo estatutuen aurkakoa edo behar bezain ondo ez aritzeagatik—, eta beste batetik administratzaleen ekintza ez zilegiaren eta sortutako kaltearen artean kausalitate harremana izatea. Ez da nahikoa horietako bat edo batzuk gertatzearrekin, gizarte-erantzukizuna sortzeko denak aldi berean agertu behar dira<sup>11</sup>:

a) *Zilegia ez den egitea edo ez egitea*

- Legearen aurkako ekintza bat egitea, lege bezala edozein arau juridiko hartuz, lege horren lerruna kontutan izan gabe, eta baita ere, karguen arabera beraiei ez dagokien ekintzak burutzeagatik.

---

<sup>11</sup> Bartzelonako Auzitegi Nazionalaren Ebazpena, 1993ko urriaren 6koia.

- Estatutuek jasotakoaren aurka egindako ekintza; legeak administrazaileei ezarritako betebeharrez gain, Estatutuek betebehar zehatz gehiago arautu ditzakete, beti ere legeak ezarritakoa errespetatuz, eta, agindu baliogabeen urratzeak ez bezala, baliozkoak eta zilegiak diren agindu horien urratze edo hutsegiteak eta ez betetzeak erantzukizuna sortu dezake<sup>12</sup>.
- Batzar Nagusiak erabakitako baliozko akordioen aukako ekintzak ere erantzukizuna sortzen du. Gainera, Elkarteari kalteak saihesteko eta behar bezala aritzeko betebeharretan oinarrituz, baliogabeak edo baliogabetzeoak diren Batzar Nagusiaren akordioen aurka egin behar dutelarik.
- Ekintzak behar bezain ondo ez egiteagatik ere erantzukizuna sor daitake. Administratzaileek dituzten ahalmen guztiak aldi berean betebeharrok dira eta beraien zereginetan enpresari txukun (zuhurtasunez eta profesionaltasunez jokatuz) eta ordezkari zintzo bezala aritu behar dute (elkartearen interesak bakoitzaren interesen gainetik eazz...), beti ere beraien karguak direla bide lortutako isilpeko informazioari buruzko sekretua gordez.

*b) Kalte bat sortzea*

Administratzaileei erantzukizuna eskatu edo eratxikitu ahal izateko geratu beharreko bigarren betekizuna eragindako kaltea benetakoa izatea da; kaltearen benetakotasuna.<sup>13</sup>

Kaltetzat ulertu beharra dago ondarearen benetako txikipena —kaltea burutu den unea edo kaltetuak horren berri izan duen momentua kontutan hartuz—, hau da, ondarearen gaur egungo zenbateko eta kaltea burutu ez balitz ondare horrek izango lukeen zenbatekoaren arteko diferentzia.

Bereitzu beharra dago:

- Kaltea Elkartearen ondareari eragiten zaionean.
- Kaltea baziideen edo hartzekodunen ondareari eragiten zaionean.

*c) Administratzailearen errua*

Arau orokor bezala, ez du erantzun behar bezain ondo aritu den administratzaileak, hau da, administratzaileen erru mailan oinarritutako salbuespenak egotzi egiten dira.

---

<sup>12</sup> PÉREZ CEPEDA, A.I.: *La responsabilidad...*, op. cit., 105-117. orrialdeak.

<sup>13</sup> Auzitegi Goreneko Ebazpena; 1990ko otsailaren 13koan.

Erantzukizuna sor dadin, administratzailaren errua izan beharrak bere jarduera edo jokabidea halabeharrez nahita egindakoa izatea eskatzen du, eta ondorioz nahitasun hori falta den edo larriki bizituta dauden kusuak (derrigortze, indarkeria, eta abar direla medio) salbuetsita gelditzen dira.

Gainera, lehen esan bezala, kontutan izan behar da administratzailen eragindako kaltea beraien karguari dagozkien eginkizunak burutzerakoan sortu behar dela. Administratzailen lokabeen eragindako kalteei dagokienez, erantzukizuna eskatzeako prozedura arrunta eratxikitu ahal izango zait<sup>14</sup>, inoiz ez hemen aipaturiko akzioa.

Kaltea eragiten duen ekintzak, administrazio organoaren talde-erantzukizuna (akordioa kide anitzeko administrazio organoak edo organo horretako zenbait kidek harturikoa bada) edo banakako-erantzukizuna eragin dezake, akordioa nork hartu duen kontutan izanez.

#### d) *Kausalitate harremana*

Administratzileen jarduera izan behar da kaltea sortzearen karia. *Norbaiten, egite edo ez-egitearen ondorioz, kalte egiten badio beste bat, tartean errua edo zabarkeria izanik, eragindako kaltea konpontzeko betebeharra du*<sup>15</sup>. Kausalitate lotura da erantzukizun akzioaren oinarri materiala, horregatik, ustekabe eta ezinbesteko kasuak salbuetsita gelditzen dira, erruagatiko erantzukizunaren kasuan gertatzen den bezala, hain zuzen ere kausalitate lotura hori ez dagoelako. *Legeak beren beregi aipatzen dituen kasuetatik kanpo, eta betebeharra berak adierazten dituenetatik kanpo, inork ere ez du erantzukizunik izango, aurreikusi ezin diren gertaerengatik, edo, aurreikusita ere, saihestezinak direnengatik*<sup>16</sup>.

Kaltea, administratzileen betetze gabeziaren edo, doloa<sup>17</sup> dela bide, ez betetzearen ondorioz eragindakoa izan behar da, kausalitate harremana edo lotura kasu bakoitzean aztertu behar delarik; kaltea eragin duen ekintzak eraginkortasun nahikoa izan behar du emaitza hori ondorioztatzeko<sup>18</sup>.

<sup>14</sup> Auzitegi Goreneko Ebazpena; 1990eko apirilearen 3koan.

<sup>15</sup> Kode Zibilaren 1902. artikulua.

<sup>16</sup> Kode Zibilaren 1105. artikulua.

<sup>17</sup> Egilearen nahia doloa egon dadin: ez da soilik emaitza zehatz bat gerta dadin desiratzea, baizik eta, delitu-ekintza bitartez, aurreikusitako legez kontrako emaitza gerta dadin nahi izatea.

<sup>18</sup> Auzitegi Gorenaren Ebazpena; 1998ko uztailaren 3koan eta Asturiaseko Auzitegi Nazionalaren ebazpena; 1999ko martxoaren 22koan.

e) *Aipaturiko oinarri horien frogua*

Erantzukizunari dagozkion oinarriak —kaltea, errua eta bien arteko kausalitate harremana edo lotura— prozedimenduan frogatu egin behar dira, frogaren zama auzi-jartzaileari dagokiarik<sup>19</sup>. Dena den, erantzukizuna eragiten duten osagai edo kariak administrazio organoarekiko —orokorki— gertatzen direla benetakotu edo frogatu behar du soilik auzi-jartzaileak, administrazio organoko kide bakoitzari dagokiarik erantzukizunetik aske dagoela frogatzea. Beraz, azken egoera honetan frogaren zama irauli egiten da.

Lege eta/edo Estatutuek ezarritakoaren ez betetzea dagoenean ez dago arazo berezirik, baina behar bezain ondo aritu ez direla frogatzea askoz zailagoa da, batez ere kontutan hartzen badugu erantzukizunak bere sorrera duen ekintza eta akordioak jasotzen diren elkartea agiriak administratzaleen esku aurkitzen direla.

### 3. Administratziale karguaren berezitasunak

Aurreko puntuau azpimarratu bezala, administratzaleen erantzukizuna organikoa da, hau da, legearen, estatutuen edo Batzar Nagusiaren akordioen arabera administrazio organoari dagozkion eskumenak betetzerakoan (ez betetzerakoan...) sortzen edo agertzen da, eta ondorioz administrazio organoaren kide direnek erantzungo dute soilik, administratziale karguan dihardutenean.

Horrenbestez, eta administratzaleen jarduera leiala, fina eta zintzoa bermatzekotan, EKL-ak administratziale izateko zenbait ezintasun eta debeku ezartzen ditu, legeak ezarritako zerrenda hori Kooperatiba bakoitzak bere Estatutuen bidez handiagotzeko aukera izango duelarik<sup>20</sup>.

#### A) Ezintasun eta debekuak

EKL-ak ezartzen duenez ezin dira administratzale izan zuzendari-gerentteak ezta Kooperatibako gainontzeko organoetako kideak ere<sup>21</sup>. Askotan, administrazio organoak beste pertsona bati edo batzuei (zuzendari-gerentteak, legalari aholkularia...) zenbait kudeaketa eta ordezkaritza eskumen

<sup>19</sup> Bartzelonako Auzitegi Nazionalaren Ebazpena; 1997ko abenduko 27ko.

<sup>20</sup> EKL-aren 42 artikulua.

<sup>21</sup> EKL-aren 42.1.d) artikulua.

orokor eman ahal izango dizkie, beraien gaitasunak aginpideak ematen dituen idatzian ageri direnak izango direlarik; bestalde, edozein pertsonaren esku utzi ahal izango ditu eskumen bereziak<sup>22</sup>, baina beti ere Kontseilu Errektorearen funtzionamenduan parte hartu gabe. Honek, normalean egonkor egingo du enpresa, bazkideen aurrean kudeaketa gardenagoa eta profesionalagoa eginez. Aginpide emate hau administrazio organoak duen legezko ahalmen edo eskumena izan arren, askotan aginpide emate honek administratzileen eginbeharren lagatzea dakar.

Administrazio organoari dagozkio enpresaren kudeaketa, ordezkaritza eta gobernuak<sup>23</sup> eta zuzendaritza kudeaketa tresna besterik ez den **zuzendari-gerenteak** burututako kudeaketaren azken erantzukizuna administratzileei eratxikituko zaie. Horregatik aginpide ematen den idatzian «kalterik gabe» ezartzen da, hau da, administratzileen azken erantzukizunaren kalterik gabe; Elkartearen administrazio, kudeaketa eta kontrola dagokion organoaren menpekotasunean<sup>24</sup>.

Sarritan, praktikan gertatu ohi den arrisku bat agertzen da: zuzendari-gerenteak enpresa guztiaren martxa orokorraren berri izanik botere gehien izatea, Kontseilu Errektorearen ahalmenak bereganatuz<sup>25</sup>.

Menpekotasun harreman horren ondorioz enpresaren kudeaketa eta ordezkartzarenn pilatza gertatzen da, hau da, aginpidean emandako eskumen horien gaineko kontrola eramateko betebeharra eskatu ahal izango zaiola administrazio organoari. Administratzeko eta kudeatzeko betebeharra ez betetzeagatik erantzule solidario gisa jardungo du Kontseiluak; bai behar bezalako kontrola eraman izango balu kaltea eragotziko zelako, eta, baita, kaltea aginpiderik ez ematearen —burutze edo programazio ezaren emaitza bezala— ondorioz sortzeagatik<sup>26</sup>.

Berdin gertatzen da Elkarteak **Legelari Aholkularia** duen edo izan behar duen kasuetan:

- Estatu Sozialek horrela ezartzen dutenean.
- Batzar Nagusiaren erabakiaren ondorioz.

<sup>22</sup> EKL-aren 41 artikulua.

<sup>23</sup> PASTOR SEMPERE, C.: «Consejo Rector (Administradores) y Dirección», *Revista de Estudios Cooperativos (REVESCO)*, n.º 77, 2002, 2.º cuatrimestre, 123-129. orrialdeak.

<sup>24</sup> MONTOLÍO HERNÁNDEZ, J.M.<sup>a</sup>: «Consejo Rector y Dirección en la Nueva Ley General de Cooperativas», *Revista de Estudios Cooperativos (REVESCO)*, n.ºs 56-57, 1988-1989, 141-144 orrialdeak.

<sup>25</sup> SANZ SANTAOLALLA, J. eta UGARTE ZUBIZARRETA, L.: *Ánalisis jurídico...*, *op. cit.*, 85. orrialdea.

<sup>26</sup> PÉREZ CEPEDA, A.I.: *La responsabilidad...*, *op. cit.*, 62 orrialdea.

- Elkarteak urte kontuak kanpoko ikuskaritzaren menpe jartzera behartuta daudenean<sup>27</sup>.
- Herri Zorretan obligazioak jaulkitzten dituzten Kooperatibak.
- Aseguru Legeriari mugatutako jarduerak burutzen dituzten Kooperatibak.

Administratzaleei kontuak eskatu dakizkieke legelari aholkularia izendatzeko betebeharra ez betetzeagatik, baina kontu handiz jardun behar dute Kooperatibetako administratzaleek, legelari-aholkularia, zuzendarigerentea eta **gainontzeko baltzu-organoetako kideak**<sup>28</sup> ezin direlako inoiz administratzale izan, Kapitalezko Elkarteetan gertatzen ez den bezala<sup>29</sup>. Hau da, Euskadiko Kooperatibetan *eginkizun horren egiterapena elkartezina denez administratzale izearekin*<sup>30</sup>, bere erantzukizuna elkartarekin duen harremanaren arabera ezarriko da; *zerbitzu-akurapenaren menpekoa* (karre-rako lanbidedun gisa) *edo lan-legepeko zein sozietatepeko* (lan-bazkide edo bazkide langile gisa) *hitzarmenaren bidezkoa izan daitekeelarik*<sup>31</sup>. Legelari aholkulariak arduragabekeriaz jokatzen badu, bere eskumeneko jardunetan eragindako kalteen gaineko erantzukizun zibila izango du, bai Elkartearen aurrean eta baita bazkide eta gainontzekoen aurrean ere<sup>32</sup>, kalteak beraiei eragiten dien heinean.

#### B) *Erantzukizunetik aske gelditzen direnak —askatutakoak—*

Baina nahiz eta printzipioz eta arau orokorrak dioenaren arabera administrazio organoa osatzen duten kide guztiak izan erantzule, salbuespen gisa erantzukizunetik aske gelditu ahal izatearen helburua erantzukizun solidarioaren funtzionamenduari mugak ezartzea da, erantzukizun solidarioa

---

<sup>27</sup> Elkarteak hurrengo hiru baldintzetatik gutxienez bi betetzen dituenean:

- a) Aktibo Totala 300.506,05 euro baino handiago izatea.
- b) Urteko negozioen kopuruaren zenbateko garbia 601.012,10 euro baino handiagoa izatea.
- c) Ekitaldian zehar izandako bataz besteko langile kopurua 50 baino handiagoa izatea.

<sup>28</sup> MERINO HERNÁNDEZ, S.: «Derechos y deberes de los órganos sociales de las cooperativas: interventores y Comité de Recursos», *Revista de Estudios Cooperativos (REVESCO)*, n.º 77, 2002, 2.º cuatrimestre, 109-122. orrialdeak.

<sup>29</sup> RODRÍGUEZ RUIZ DE VILLA, D. eta HUERTA VIESCA, M.ªI.: «La responsabilidad de los administradores en las sociedades de capital», Aranzadi, Pamplona, 1997, 104-117 orrialdeak.

<sup>30</sup> EKL-aren 73.4 artikulua.

<sup>31</sup> EKL-aren 73.5 artikulua.

<sup>32</sup> EKL-aren 73.3 artikulua.

eta erantzukizun pertsonalaren printzipoaren arteko elkargarritasuna biltatz. Hori dela eta ez du organoak erantzuten baizik eta bera osatzen duten kideek, erruan oinarritutako erantzukizun subjektiboa delarik<sup>33</sup>.

Beraz, printzipoz eta kontrako frogatu ezean, administratzaile guztiak dira errudun eta erantzule solidario, *nahiz eta ekintza edo erabaki kaltegarria Batzar Nagusiak hartu, baimendu edo berrets*<sup>34</sup>.

Administratzaileak erantzukizunetik aske gelditu ahal izango dira hurrengo egoeratariko baten aurkitzen direnean:

- Akordio kaltegarria hartzeko unean eta ekintza betetzerakoan parte hartu ez dutenean, edo
- Akordio eta ekintza horiek existitzen zirenik jakin ere ez zekitenean, edo
- Akordio eta ekintza horiek ezagutu arren, kaltea eragoztekohalegin guztiak egin dituztenean edo gutxienez espresuki beraien kontra agertu eta aritu direnean

Baina kasu hauetan, arau orokorraren salbuespen diren heinean, frogaren zama erantzukizunetik aske gelditu nahi duten administratzaileei dagokie.

### C) *Ordainsaria*

Guztiz funtsezkoa da baita ere administratzaileen erantzukizuna neurtu eta zehaztu ahal izateko beraien karguetan aritzeagatik ordainsaririk jasotzen duten ala ez jakitea<sup>35</sup>, zeren eta logikoa den bezala, karguan aritzeagatik ordainsariak jasotzen dituzten administratzaileek beraien kargua behar bezala egikaritzeko ezaguera, esperientzia, adimen eta profesionaltasun bereziak dituztela suposatu beharra dago, eta ondorioz ekintza ez zilegi edo kaltegarriak eragiteagatik erantzukizun araubidea ere gogor edo latzagoa izango da.

Normala den bezala, ezin izango zaie administratzaileei erantzukizun berdina jasan arazi beraien gaitasun eta trebezia dela bide karguan aritzeagatik nolabaiteko ordainsaria jasotzen badute edota ez badute inongo ordainsaririk jasotzen karguan aritzeko gaitasun edo trebezia berezirik ez iza-teagatik; ezin ahaztu daiteke Kooperatiba gehienetan administratzaileak

---

<sup>33</sup> PÉREZ CEPEDA, A.I.: *La responsabilidad...*, op. cit., 50-55 orrialdeak.

<sup>34</sup> EKL-aren 47.3 artikulua.

<sup>35</sup> PASTOR SEMPERE, C.: «Consejo Rector...», op. cit.», *Revista de Estudios Cooperativos (REVESCO)*, n.º 77, 2002, 2.º cuatrimestre, 144-147. orrialdeak.

bazkide guztien arteko bozketa bidez aukeratzen direla —Batzar Nagusian eta ia beti bazkideen artetik, nahiz eta legeak bazkide ez direnak administratzaile izendatzeko aukera eman<sup>36</sup>— eta ondorioz gerta daiteke enpresa kudeatzeko eta ordezkatzen gaitasunik eta trebeziarik ez duen norbait izendatua izatea. Kasu hauetan enpresaren gainontzeko bazkideek ere —bereziki bozketa parte hartu dutenek— aukeratutako administratzaileen ezgaitasun edo trebezia ezaren ondoriozko emaitzen gain nolabaitko erantzukizuna ere izan beharko lukete, ekintza kaltegarria administratzaileak doloz jardutearen ondorio denean izan ezik.

Administratzaileak ez daude Elkartearen azken helburua den arrakasta ekonomikoa bermatu edo lortzena behartuta, Elkartearen interesen alde behar bezala eta leialtasunez jardutera betebehartuta<sup>37</sup> baizik, baita bere interes pertsonalen gainetik ere. Karguetan aritzeraoan garbitasun, eragingarritasun eta segurtasun maila zehatzak bermatu beharko dituzte, baina esan berri denez, karguan behar bezala aritzeko eta ondorioz eragingarritasuna eta etekinak lortu ahal izateko gaitasunik, ezaguerarik eta trebeziarik ez izateak erantzukizuna mugatu egingo dute.

EKL-ak ezarritakoaren arabera *Estatutuetan edo Batzar Nagusiak horrela erabakiz gero, administratzaileek ordainsariak jaso ahal izango dituzte, eta kasu guztietan karguan aritzeagatik sortutako gastuak ordainduko zaizkie*<sup>38</sup>. Beraz, administratzaileen ordainsariak honako printzipioak ditu:

- Karguaren doakotasunaren ustea.
- Estatutuen xedapena.
- Ordainsaria finkatzeko eredu zehazteko askatasuna.

Beste legeria batzuek jasotzen dutenaren aurka, gure araudiak ez dio administratzaile karguari ordainsari izaera ezartzen, legezkoa izanik administratzaileek ordainsaririk ez jasotzea beraien karguetan aritzeagatik. Gainera hori da legeak ezartzen duen arau orokorra, hau da, administratzaileek beraien karguetan dohainik jarduten dutelakoa, Estatutuek bestelakorik ezarri ezean. Hori dela eta, administratzaile kargua dohainekoa izango da:

- Estatutuek espresuki hori adierazten dutenean, edo
- Estatutuetan karguaren ordainsari izaerari buruzko inongo aipamenduk egin ezean.

---

<sup>36</sup> EKL-aren 41.2 artikulua.

<sup>37</sup> OLAVARRÍA IGLESIAS, J.: *Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa (CIRIEC)*, 10. zenb., 1999ko urria, 114-116. orrialdeak.

<sup>38</sup> EKL-aren 43. artikulua.

Baina doakotasun honek ez du zerikusirik administratzaileek kargutik kanpo burututako ekintzengatik —erlazio juridiko ezberdinetan oinarritu-riko harremanen ondorioz— ordainsariak jasotzearekin; ordezkaritzaren printzipio orokorretan oinarrituta dagoen karguan aritzeagatik sortutako gastuen ordainketa, eta, kargua alderdi batera utzita, Elkartea eta administratzaileek elkarrekin duten lan kontratutik —sozietate kontratua...— ondorioztatzen diren zerbitzu edo lanagatiko ordainketa edo ordainsariak.

Orain arte esandakoarekin jarraituz, administratzaileek karguan aritzeagatik ordainsaria jaso ahal izateko ezinbestekoa izango da Estatutuetan espresuki horrela adierazita egotea. Estatutuetan, argitasun eta zehaztasun osoz adierazita egon behar dira, edozein zalantzagarritasun edo zehazgabetausun saihestuz:

- karguak ordainsari izaera duela, eta
- ordainsari izaera zehatza zein den.

Doktrinak ez du onartzen Estatutuetan administratzaile karguaren izaera ordaindua zenbait ingurumen edo egoeren eskupean izatea edo Batzar Nagusiaren erabakiaren menpe egotea.

Guzti hori dela eta, Estatutuek administratzaileek jaso beharreko ordainsari eredua ezarri behar dute, ez ordainsariaren zenbateko zehatza, nahiz eta ezerk galarazten ez duen Estatutuek ordainsari eredua jasotzeaz gain ordainsariaren zenbatekoa zehazteko irizpideak ezartzea edo, erreferentzi bezala bada ere, zenbateko hori finkatzea.

Beraz, irizpide guzti hauek ere kontutan hartu beharrekoak dira beraien garrantzi ukaezinagatik administratzaileen erantzukizunik dagoen ala ez aztertzeko eta, izanik, erantzukizun horren norainokoa neurtu eta zehaztu ahal izateko.

#### 4. Egikaritu ahal diren Akzioak

Legeak, bi mekanismo edo akzio ezartzen ditu administratzaileei erantzukizuna eskatu ahal izateko. Doktrina eta Jurisprudentziak bateratutakoaren arabera<sup>39</sup>, bien arteko diferentzia edo ezberdintasuna administratzaileek egindako ekintzak edo ez betetzeak kaltea zein ondare edo, hobe esanda, zeinen ondarean eragiten duen kontutan hartzean datza. Hau da, kaltetutako ondarea Elkartearena denean, elkartearen akzioa egikarituko da, eta ondarea bazkideena edo hartzekodunena denean, banakako edo bakarkako akzioa egikarituko da.

---

<sup>39</sup> Auzitegi Gorenaren Ebazpena; 1990eko maiatzaren 8koan.

### A) *Elkartearren Erantzukizun Akzioa*

Elkartearren akzioari dagokionez, kalte-ordinan izaerako akzio itxura duka eta, egikaritzen denean, administratzaileek karguan aritzean Elkarteari zuzenean eragindako kalteen ordainketa du helburutzat. Elkartearren ondare edo onura babestea helburutzat duen elkartearren akzio bat da, eragindako kalteak medeatzuz. Dena den, akzioa bakarra da eta bakarra baita ere bere helburua, administratzaileek eragindako kaltearen ondorioz ondarea berriz elkarteratzea.

Akzio hau egikaritzeko legebidezstatuta daude bai elkartea eta baita bazkide eta hartzekodunak ere. Bazkide eta hartzekodunek elkartearren izenean eta onuran jardungo dute, nahiz eta beraien helburua dituzten kreditu eta abarren ordainketa izan.

Lehenik, elkartearren esku dago akzioa egikaritzea, bera baita kaltea jasotzen duena. Akzioa egikaritu ahal izateko, aurrez *Batzar Nagusiak gehiengo soilez erabaki behar du, nahiz eta eguneko gaiu zerrendan halakorik agertu ez*<sup>40</sup> —Gai Zerrendako gaiak lantzeko duen bere aginpideen xedearren salbuespen gisa—. Gainera, Estatutuek ezin izango diote gehiengo kualifikatuaren beharrizanik ezarri Batzar Nagusiaren aginpide honi<sup>41</sup>, nahiz eta Batzar Nagusiak edozein momentutan eman diezaiokeen baiezkoa edo ezezkoak akzioa aurrera eramateari<sup>42</sup>.

Merkataritza Elkartearren gertatzen den bezala, Euskadiko Kooperatibetan ere *Batzar Nagusiak akzioa egikaritzeari baiezkoak ematea erabakiz gero, kaltetutako administratzaileak kargutik kanpo geratuko dira berez eta besterik gabe*<sup>43</sup>. Ez da derrigorrezkoak akzioa auzibideratzea<sup>44</sup>, eta behin-betiko ondorioak ditu, nahiz eta elkartearren akzioa egikaritu ostean Elkartearren demanda arbuiatua izan. Kargutik kanpo geldituko dira Batzar Nagusiak erabakitako administratzaileak, hau da, Batzar Nagusiak administratzaile bat edo batzuen aurka soilik egikarituko balu akzioa, kanporatze horrek ez luke eraginik izango gainontzeko administratzaileengan.

Akordio hori betearaztea dagokie:

- a) Administratzaile berriei.
- b) Gainontzeko administratzaileei, akordio bati edo batzuei buruzkoak denean.

<sup>40</sup> EKL-aren 48.1 artikulua.

<sup>41</sup> Auzitegi Gorenaren Ebazpena; 1990eko azaroaren 26ko.

<sup>42</sup> Salbuespena: Mekataritza Elkartearren, auzibideratu ostean, elkartearren baltzu-kapitalaren %5 ordezkatzen duten akziodunek, ezezkoak indarrik gabe utzi dezakete.

<sup>43</sup> EKL-aren 48.2 artikulua.

<sup>44</sup> Auzitegi Gorenaren Ebazpena; 1990eko maiatzaren 8ko.

c) Batzar Nagusiak espresuki elkartearren akzioari dagozkion tramiteak burutzeko eta bera ordezkatzen duenari —guztiz derri-gorrezkoa da Batzar Nagusiak administratzaileen akzioa/ekintza ez egikaritza erabakitzetan duen kasuetan—.

*Erabakia hartu ondorengo hiru hilabeteetan Kooperatibak erantzukizunak eskatzeako akziorik hasiko ez balu, edozein bazkidek egin ahal izango du<sup>45</sup>. Kasu hauetan, bazkide guztiak batera jardungo dute, auzibidezko defentsa eta ordezkaritzat berdinarekin, beti ere akzioa administratzaile berdinaren eta ekintza edo akordio berdinaren aurka egikarituz gero.*

Bazkideei aukera eta eskubide hau ematen zaie Elkartearren pasibotasuna zuzentzeko eta baltzu-interesaren babeserako. Kasu bietan, auzi-jartzaileak Elkartearren ordezkari bezala dihardute bere onuraren babe-sean.

*Kaltean egin eta sei hilabetetara Batzar Nagusiak eta/edo bazkideek ez badute akziora jo, elkarteko edozein hartzekodunek egikaritu ahal izango du erantzukizunak eskatzeako akzioa<sup>46</sup>, beti ere baltzu-ondarearekin bere kreditua asetzeko nahikoa izango ez balitz, beraien kredituen ordainketaren bermea baltzu-ondarean dutelako eta ondorioz baltzu-ondarearen urritze edo gutxitzeagatik kaltetuak izango lirateke.*

Edozein hartzekodunek egikaritu dezake sorospidez Elkartearren akzioa Elkartearren eta bazkideen pasibotasuna zuzentzeko eta baltzu-interesaren babeserako, hau da, Elkartearren ondarea berriro osatzeko helburuarekin, daukan kredituaren zenbateko eta kreditu hori zein betearazpen titulutan oinarritzen den axola gabe. Honetarako, ezinbesteko da baltzu-ondarea hartzekodunak duen kreditua ordaintzeko nahikoa ez izatea.

Iraungitasun epeari dagokionez, Euskadiko Kooperatiben Legeak espresuki aurreikusten du bi urteko epea, akzioa egikaritzeko arrazoi diren ekintzak gertatu edo ezagutu ondoren zenbatzen hasita<sup>47</sup>. Hau da, gerta liteke nahiz eta administratzaileen ekintzak momentu konkretu batean gertatu, ekintza horien berri eta ekintza horiek baltzu-ondarean sorturiko ondorio kaltegarrien berri ez izatea denboraldi bat igaro arte, eta kasu hoieman iraungitasun epea ekintza edo kaltearen berri izan den unetik zenbatzen hasiko da. Ulertu beharra dago baita ere, baltzu-ondarean kaltea sortu duen akordioa Euskadiko Kooperatiben Erroldan inskribatu beharreko

<sup>45</sup> EKL-aren 48.3 artikulua; Merkataritza Elkartearren epea hilabetekoa da eta legebidezta-keta ez dagokio bakarki edozein akzioduni, baizik eta baltzu-kapitalaren %5 duen/dutun akzio-dunei, nahiz eta Batzar Nagusiak erantzukizun akzio ez egikaritza erabaki.

<sup>46</sup> Iku 44. Oharra (aurrekoia).

<sup>47</sup> EKL-aren 48.5 artikulua.

akordioa den kasuetan, inskripzio unea izango dela iraungitasun epea zen-batzen hasteko kontutan hartuko den epea.<sup>48</sup>

### B) *Bakarkako Erantzukizun Akzioa*

Baina administratzileen erantzukizuna ez da higatzen edo bukatzen Elkarte Erantzukizun Akzioarekin. Horregatik, bazkide eta gainontzekoen ondareari zuzenean eragindako kalteagatiko erantzukizuna ere aurreikusten eta eratzikitzen die legeak administratzaillei, nahiz eta elkarteari eragindako kaltearekin batera gertatu.

Beraz, Bakarkako Erantzukizun Akzio hori kalte-ordinak pertsonalak kitatzeko akzio gisa ulertu behar da; Elkartearen administratzileen ihardueraren ondorioz beraien interesetan —ondarean— zuzenean kaltea jasan behar izan duten bazkide eta/edo gainontzeako —hartzekodunak izan ala ez—, beraien ondare pertsonala babesteko eta aurrekora bihurtuko dela bermatzeko akzio bezala.

Bakarkako Erantzukizun Akzio honek hurrengo ezaugarriak ditu:

- a) Kalte-ordinak kitatzeko akzioa da eta bakarrik edo elkarte erantzukizun akzioarekin batera egikaritu daiteke. Bakarkako akzio honek, kaltetuaren —bazkide eta/edo gainontzeako izan— interes pertsonaletan jasandako erasoan dauka oinarria. Ondorioz, erantzukizuna kontratuz kanpokoa da eta kausalitate harremana guztiz da beharrezkoa.
- b) Akzio honi dagokionez, Kooperatibak ez diren elkarteei dagozkien Legeak ere, akziodun eta hartzekodunei buruz hitzegin ordez bazkide eta gainontzeako aipatzen ditu<sup>49</sup>.
- c) Hartzekodunak aipatu beharrean gainontzeako aipatu behar dira, hartzekoduna, bere kreditua darion kontratuaren bitartez Elkartearen duen harremanari dagokionez, ez baita izango gainontzeko. Hau da, Bakarkako Erantzukizun Akzioa egikaritu dezake administratzileen ihardueragatik eragiten zaion kaltea ez denean zehazki bere kredituaren gain eragin, baizik eta bere gainontzeko ondarearen gain.

<sup>48</sup> Aurreikusmen espresurik izan ezean, Merkataritza Kodeak dio elkartearren akzio/ekintza 4 urte igarotzean iraungiten dela, administratzialeak kargutik kanpo gelditzen diren unetik zenbatzen hasita —Auzitegi Gorenaren Ebazpena; 1962ko otsailaren 3koa—, kaltea edo kaltea sortu duen egintzaren berri administratzialeak kargutik kanpo gelditu ostean izan diren kasuak salbu.

<sup>49</sup> 1.564/1989 Legegintzako Errege Dekretua, abenduaren 22ko, Sozietate Anonimoei buruzko Testu Bategina onesten duena.

Bakarkako Erantzukizun Akzioa egikaritzeko legebidezstatuta egongo dira elkartearren administratzaleen ihardueragatik beraien ondareetan zuze-nean kaltea eragin zaien edo kaltea jasan duten bazkide eta/edo gainontze-koak. Kaltetua izango da indibidualki kalte-ordaina kitatzeko akzioa egika-rituko duena.

- Bazkideen kasuan, akzioa egikaritzeko legebidezstatuta egongo dira beraien onuran eragindako kalte zuzen batetan oinarrituta dagoenean; bazkidearen onuraren zeharka eragindako kaltea dagoenean, nahitaez egikaritu beharko baitu elkartearren erantzukizun akzioa.
- Gainontzekoen kasuan, baltzu-hartzekodunak direnak eta ez direnak sartzen dira (adibidez bazkide ez diren enpresaren langileak). Akzioa egikaritzeko legebidezstatuta egon dadin, hurrengo ezaugari orokorrak eman behar dira: zorra ordaintzeko epea bukatua izatea, eta zor hori diruzkoa eta eskagarria izatea.

Elkartearren administratzaleek, erantzukizun pertsonala izango dute, hau da, erantzukizuna ez dagokio Elkarteari, Elkarteark ez duelako erantzukizunik administratzaleek kide anitzeko organo bezala egindako jardue-rengatik.

Akzioa egikaritzeko legeak ezartzen duen iraungitasun epearri dagokio-nez, nahiz eta eztabaida dagoen urte betekoa eta lau urtekoa dela esaten dutenen artean, zehatzagoa eta irmoagoa da Elkartearrekin zuzenean duten kontratutik dariela administratzaleei erantzukizuna diotenen iritzia; administratzaleek beraien ihardueran eragindako kalte-ordinak kitatzeko akzioa da, administratzale kargua duten heinean. Ondorioz, Bakarkako Erantzukizun Akzioari dagokion iraungitasun epea lau urtekoa dela adie-razi beharra dago<sup>50</sup>. Epe hori, administratzaleak, edozein arrazoi dela bide, kargutik kango gelditzen direnean zenbatzen hasiko da.

Nahiz eta Kode Zibilak urte beteko epea ezarri<sup>51</sup>, hain berariazkoak ez diren akzioentzako ezartzen da epe hori, zeren eta berariazkoagoa den arauak, hau da, Merkataritza Kodeak, lau urteko iraungitasun epea ezar-tzen du<sup>52</sup>.

<sup>50</sup> Auzitegi Gorenaren ebazpena; 1999ko apirilaren 29ko. Auzitegi Gorenaren ebazpena; 2001eko uztailaren 20ko.

<sup>51</sup> Kode Zibilaren 1968,2 artikulua: Urtebete igaro eta gero iraungitzen dira: 2) Erantzukizun zibila eskatzeko akzioa, erantzukizun hori sortzen bada irain edo kalumniaren ondorioz, eta 1902. artikuluan erru edo zabarkeria arautu eta horrek eratortzen dituen betebeharren ondorioz, beti ere laidotuak edo kaltetua hori jakin duenek.

<sup>52</sup> Merkataritza Kodearen 949. artikulua: *Bazkide/Akziodun diren zuzendari-gerente eta administratzaleen aurka akzioa egikaritzeko epea 4 urteren bukaeran iraungitzen da, kargugabetzetik zenbatzen hasita, kargugabetzearen arrazoia edozein izanik.*

Iraungitasun epea zein denari buruzko iritzi ezberdinak dauden arren, iritzi horiek bateratzeak gai honi segurtasun juridiko maila handia ematen dio, kontratuzko eta kontratuz kanpoko erantzukizunaren artean dagoen mugan batzutan dauden zalantzak gaindituz. Gainera, ezarri beharreko bi iraungitasun eperi buruzko zalantzak daudenean, beti aukeratu beharko litzateke handiena, egikaritutako akzioaren bideragarritasunaren mesedetan<sup>53</sup>.

## 5. Auzi-bideratzea

### A) *Epai-bideetatik kanpo*

Euskadiko Kooperatibetan, beraien artean sortzen diren auziez, edo Kooperatiben —edo beren organo sozialen— eta bazkideen artean (administratzileen erantzukizuna), edota Kooperatiben barruan organo sozialen artean edo bazkideen artean sortutakoez arduratzeko, epai-bideetatik kanpo konpontzeko prozedurak daude. Gatazka horiek epai-bideetatik kanpo konpontzeko aukera arautzekotan Euskadiko Kooperatiben Goren Kontseiluak «Kooperatiben Arbitrajeko Euskal Zerbitzua»<sup>54</sup> sortu zuen, aurreko 36/1988 LEGEA, abenduaren 5eko, Arbitrajearena, oinarritutiko 1998ko apirilaren 20ko Arbitraje Araudiaz hornituz<sup>55</sup>. Gaur egun, 60/2003 LEGEAren, abenduaren 23ko, Arbitrajearena<sup>56</sup>, argitalpenaren ondorioz, 2004ko uztailaren 15ean Euskadiko Kooperatiben Goren Kontseiluak «Kooperatiben Arbitrajeko Euskal Zerbitzua» bertan behera utzi eta BITARTU deritzon zerbitzua sortzea erabaki zuen.

BITARTUk, euskal kooperatibetan gatazkak prebenitzeko neurriak sustatzen ditu, eta horiek konpontzeko kooperatiba-arloan bertan sortzen diren prestakuntza-premiak ere kontuan hartzen ditu. Ez du nortasun juridiko propiorik eta Euskadiko Kooperatiben Goren Kontseiluaren menpe dago hierarkikoki, zerbitzu publiko bat emanet kooperatiba-ekarteei eta hauen bazkideei. Gatazkak konpontzeko prozeduren administrazioa doakoa da Euskadiko Kooperatiben Goren Kontseiluaren Osoko Bilkurak urtero erabakitzuen duen zenbatekoraino. Euskal Kooperatiben gatazkak konpontzeko prozedurei buruzko Araudia, bere bidez sortu ze-

<sup>53</sup> Alicanteko Auzitegi Probintzialaren ebazpena; 1995ko urriaren 10ko.

<sup>54</sup> MERINO HERNANDEZ, S.; RODRÍGUEZ ÁLVAREZ, M.<sup>a</sup>P. eta SAN JOSÉ MARTÍNEZ, F.: «Euskal Kooperatiba-Arbitrajeko Eskuliburua», Euskadiko Kooperatiben Goren Kontseilua, Vitoria-Gasteiz, 2001.

<sup>55</sup> *Euskal Herriko Aldizkari Ofizialean* (108 zenbakia) argitaratua 1998ko ekainaren 11an.

<sup>56</sup> *Estatuko Aldizkari Ofizialean* argitaratua (3009 zenbakia) 2003ko abenduaren 26an.

larik BITARTU, E.H.A.A.n dago argitaratua, 181. zenbakian, 2004ko irailaren 21ean<sup>57</sup>.

Baina Kooperatibetako gatazka horiek epai-bidetik kanpo konpondu ahal izateko eta ondorioz BITARTU gatazkak ezagutu eta kasu bakoitzean dagokion ebazpena jaulkitzeko nahitaezkoa da Kooperatibaren Estatutu Sozialek agindu edo klausula hori espresuki jasotzea. BITARTUk lehen zerrrendatutako gatazkak epai-bidetik kanpo konpontzeko hiru procedura arautzen ditu:

- a) *Arbitrajea.* Alderdiak procedura arautu baten mende jartzen dira eta BITARTUren esku uzten dute arbitro bat izendatzea, eta honek, zuzenbidez edo ekitatez, erabaki bat hartuko du eztabaidea amaiaraziz aldeentzako loteslea den erabaki horren bitartez. *Laudo irmoak gauza epaituaren ondorioak izango ditu, eta hori berrikustea, epai irmoentzat Prozedura Zibileko Legean ezarritakoaren arabera bakarrik egin*<sup>58</sup> ahal izango da, *alde guztiak eta bakoitzak onartu eta obeditu egingo dute sortuko den laudoa, hori betetzera behartuz*<sup>59</sup>.
- b) *Adiskidetzea.* Eztabaidea konpontzeko aurkakotasunik gabeko mekanismoa da. Horren bidez adostasunera iritsi nahi izaten da BITARTUren aurrean agertuz, azken honek akordioa bera ere proposatu ahal izango duelarik.
- c) *Bitartekotza.* Negoziazio-sistema lagundua da; gatazkan dauden aldeek, BITARTUren laguntzarekin baina beren kabuz gatazka konpontzen saiatzen dira. Kasu honetan, aldeen arteko komunikazioa erraztu eta bideratzeko ahalmena izango du BITARTUk.

## B) *Epai-bideak*

Administratzailen Erantzukizun Akzioak, bai Elkartearena zein Bakarkakoa egikaritu, ez dauka aurremugaturik auzibidezko arautegian inongo prozedura berezirik. Ondorioz, demandan eskaturiko zenbatekoaren arabera dagokion adierazpenezko judizio prozedura jarraitu beharko du.

<sup>57</sup> NAGORE APARIZIO, I.: «Bitartu, Servicio de resolución extrajudicial de conflictos en cooperativas vascas», *Gizarte Ekonomiaren Euskal Aldizkaria*, 0 zenb., 2004, 203-212 orrialdeak, Euskal Unibertsitateko Argitalpen Zerbitzua.

<sup>58</sup> Euskadiko Kooperatiben Goren Kontseiluaren ARAUDIA, euskal kooperatibetan gatazkak konpontzeko prozedurei buruzkoaren 49. artikulua.

<sup>59</sup> Euskadiko Kooperatiben Goren Kontseiluaren ARAUDIA, euskal kooperatibetan gatazkak konpontzeko prozedurei buruzkoaren 50. artikulua

Demandaren zenbatekoak zehazten du bai jarraitu beharreko adierazpenezko judizio prozedura eta baita gaia aztertu eta ezagutu behar duen legezko epai-organoa zein den ere; kasaziozko helegitea ezarri ahal den ala ez.

Auziaren zenbatekoari dagokionez, adierazpenezko judizioak hurrenagoak dira:

- a) **Judizio Arrunta:** Demandaren zenbatekoa 3.005,06 euro edo gutxiagokoa denetan edo zenbatekoa zehaztezina den kasuetan, ezta era erlatiboan ere.
- b) **Hitzezko Judizioa:** Demandaren zenbatekoa 3.005,06 eurotik beherakoa denetan.

Oinarrian, legezko Jurisdikzio Zibilari dagozkio Administratzaileen Erantzukizun demandak ezagutzea, izaera zibileko akzioak direlako. Salbuespen bezala, langileek eskaturiko kredituen lan-izatasunean oinarritutako demandak Giza-Jurisdikzioari dagozkiola dio Auzitegi Gorenak.

Erantzukizun akzioak ezagutzea lehen auzialdiko merkataritza epaitegiei dagokie, bai judizio arruntaren bitartez zein hitzezko judizioz egikaritu, beti ere, azken kasu hontan, demandaren zenbatekoa 90,15 euro baino handiagoa denetan, zeren eta zenbateko hori gainditzen ez duten demandak bake epaitegiei dagozkie.

Lurralde eskumenari dagokionez berriz, lehenik alderdiek adierazitako edo adierazten duten menpekotasunaren arabera zehaztuko da. Ez badago inongo menpekotasunik, barruti orokor bezala auzitaratuaren egoitza hartzen da kontutan<sup>60</sup>.

Auzitegiaren ebazpenaren aurka Procedura Zibilean jasotzen den helegite araubidea aurkitzen da, berezitasunik gabe; Lehen Auzialdiko Epaitegiaren ebazpenaren aurka, gora jotzeko helegitea ezarri daiteke, eskumena Auzitegi Probintzialari legokiolarik, eta honen ebazpenaren aurka kasazio helegitea eza liteke, demandaren zenbatekoa 150.253,03 eurotik gorakoa denean edota ebatzitako gaiak kasazio interesa duenean<sup>61</sup>, Auzitegi Gore-

<sup>60</sup> Administratzaile baten edo batzuen aurka egikaritzen diren akzioak bat baino gehiago badira, beste akzio guztien oinari den akzio nagusiari dagokion lurraldeko epaitegiak izango du eskumena, horrelakorik ez badago akzio kopuru gehien dagozkion lurraldeko epaitegiak eta besterik ezean, zenbateko handiena duen demandari dagokion lurralde epaitegiak. Auzitaratuak bat baino gehiago badira eta lurralde eskumena epaitegi bati baino gehiagori balegokio, demanda horietako edozeinetan aurkeztu ahal izango da.

<sup>61</sup> a) Auzitegi Probintzialeko ebazpena Jurisprudentziaren aukakoa denean.

b) Ebatzitako gai edo auzi desberdinei buruz kontraesaneko Jurisprudentzia dagoenean Auzitegi Probintzialan.

c) Indarrean 5 urte baino gutxiago daraman araudia ezartzen duenean eta gai berdin edo antzekoari buruzko lehenagoko araudiei buruzko Auzitegi Gorenaren Jurisprudentziarik ez da goenean.

nak izango duelarik eskumena. Gainera, Procedura Zibileko Legeak ezarri-tako Ezohiko Helegiteak ere ezarri litezke<sup>62</sup>.

Garrantzitsuak dira baita ere Administratzaleen Erantzukizuna eska-tzerakoan egikaritzen diren akzioen kasuetan nahiko ohizkoak izaten diren kautelazko neurriak, ziurrenik ezbaliotze adierazpena jasoko duten akordioen betearazpena eta neurri horiek ezarri ezean auzijartzailarentzat era-gin daitezken eragopzenak eta/edo kalteak sahesteko.

Era honetako prozeduretan, gehienetan denboran zehar luzatzen direnez eta luzapen honek dakartzan arriskuak sahesteko, besteak beste Elkartearen eta administratzaleen ondasunak gordetzeko edo ez desagertzeko, gomenda-garria izaten da ondasun guzti horien gaineko prebentziozko bahia eskatzea.

Baina kautelazko neurriak eskatu ahal izateko, azaldutakotik ondorioz-tzen den bezala, bi baldintza bete behar dira nahita nahiez:

- Auzijartzailak egikaritzen duen eskubidea benetakoa eta legebidez-koak delako itxura.
- Auzijartzailari kalte eragiteko arriskua izatea, behin-behineko ebaz-pen oiniritziak eragingarritasuna izan dezan eragotziz.

## 6. Ondorioak

Lehenago adierazi den bezala, administratzaleen erantzukizun akzioa egikaritzeko akordio edo erabakiaren lehen ondorioa administratzale horiek kargutik kanpo edo kargutik kentzea da, beti ere Batzar Nagusiak bestelakorik erabaki ezean. Kargutik kentze honek indarrean jarraituko du eta baliozketatzen joko da nahiz eta akzioa egikaritzeko legebidezstatuta dagoenak edo daudenek akzioa bertan behera uztea erabaki —akzioaren egikaritza bertan behera utziz— edota ebazpenak/laudoak dioenaren arabera administratzaleek ez izan eragindako kaltearengatik erantzukizunik —administratzaleei erantzukizunik ez eratxikitza—.

Baina kargugabetze horrez gain, administratzaleen erantzukizun akzioaren egikaritzearren ondorioz, kaltea eragin duen akordioa hartu zuten administratzale guztiak era solidarioan erantzun beharko dute.

Administratzaleen erantzukizun adierazpenak, erantzule solidario gisa, eragindako kaltea medeatzeko betebeharra dakarkie, dagozkien kalte-ordainei aurre eginez. Dena den, baliteke adierazi ditugun egoera berezi hoietako batetan aurkitzen diren administratzaleetako bat edo batzuk erantzukizunetik askatuak izatea.

---

<sup>62</sup> 1/2000 Legea, urtarrilaren 7koia, Procedura Zibilekoaren 490. artikulutik 493. artikulura (legearen interesgune bezala) eta 468. artikulutik 476. artikulura (auzibidezko arau-haustea).

Kalte-ordainketak barnean hartzen ditu azaleratutako kalteak eta lortugabeiko irabaziak, hau da, Elkartearen eta/edo bazkideen eta/edo gainontzekoen ondarean eragindako urritzea eta eragotzitako irabazkinak. *Kalte-galeren ordainak bere barruan hartzen ditu, hartzekodunak izandako galeren balioa ez ezik, hartzekodun horrek lortu ez duen irabaziaren balioa ere, hurrengo artikuluetan jasotako xedapenei kalerik egin gabe*<sup>63</sup>. Eragotzitako irabazkinak izan direla frogatzeko, benetako aukera objetiboa egon behar da<sup>64</sup>, eragindako ekintza ez zilegiarekin kausalitate harremana izan behar du eta eragotzitako irabazkinak kontratuz edo kontratuz kanpoko erruagatik sortu daitezke<sup>65</sup>, eta ez dira kon-tutan hartu behar emaitza berdina sortu dezaketen geroagoko kari, erreserba edo ekintzak, erantzukizuna eragiten duen ekintzarik izan ez bada<sup>66</sup>.

Elkartearen kudeaketa kide anitzeko organu baten esku edo ardurapean uzten denean, administrazio organo hori osatzen duten kide guztiak erantzule direnaren presuntzioa ezartzen da, eta ondorioz frogaren zama irauli egiten da. Honen helburua, Elkarteari, bazkideei eta gainontzekoak akzioak egikaritu ahal izatea erraztea da, ekintza edo akordio kaltegarria burutu edo hartzen duen administrazio organoa osatzen duten kide guztiak erruduntsuna frogatu beharra baztertuz:

- Administratzaile bakoitzak eragindako kaltearen ordainetan erabaki-tako kalte-ordinaren zenbateko osoagatik erantzuten du.
- Erantzukizun Akzioa egikaritzen duenak, inolako bereizgaberik gabe, edozein administratzaile edo administratzaileen aurka jo dezake. Ad-ministratzaile baten aurka egindako erreklamazioak ez du sahiesten gainontzeko administratzaileen aurka erreklamazioa burutu ahal iza-tea, zorraren zenbatekoa osorik medeatzeten ez den bitartean.
- Administratzaile batek erabakitako zenbateko guztiaren ordainketa eginez gero, administratzaile guztiak betebehar edo erantzukizunetik salbuesten du. Baina ordainketa egin duen administratzaileak gai-nontzeko administratzaile erantzuleei erreklamatu diezaieke bakoitzari proporcionalki dagokion zenbatekoa gehi aurrerakinaren korri-tuak. Erantzule den edozein administratzaileren kaudimenik ezaren ondorioz ordaindu gabe gelditzen den zenbatekoa gainontzeko ad-ministratzaile erantzuleek ordaindu beharko dute, hainbanakotasunez.
- Administratzaile bakoitzari dagokion zenbatekoa, erantzukizun guz-tien zenbatekooa zati erantzukizunetik askatuak izan ez diren ad-ministratzaileen kopurutik ateratzen da.

<sup>63</sup> Kode Zibilaren 1106. artikulua.

<sup>64</sup> Auzitegi Gorenaren ebazpena; 1978ko martxoaren 20koia.

<sup>65</sup> Auzitegi Gorenaren ebazpena; 1954ko martxoaren 23koia.

<sup>66</sup> Auzitegi Gorenaren ebazpena; 1968ko urriaren 31koia.

## Aipaturiko bibliografía

OLAVARRÍA IGLESIAS, J. eta FAJARDO GARCÍA, G.: *Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa (CIRIEC)*, 11. zenb., 2000ko azaroa, 156-157. orrialdeak.

GONZÁLEZ TAUSZ, R.: «Las cooperativas de viviendas de responsabilidad limitada no existen», *Revista de Estudios Cooperativos (REVESCO)*, n.º 67, 1999, 1.º cuatrimestre, 106. orrialdea eta hurrengoak.

VINCENT CHULIÁ, F.: «Los órganos sociales de la cooperativa», *RJC*, 1978, 81 eta hurrengo orrialdeak.

SANZ SANTAOLALLA, J. eta UGARTE ZUBIZARRETA, L.: *Ánalisis jurídico de los órganos sociales de las cooperativas vascas y pautas de funcionamiento adecuadas*, Oñati, 2001, 84-87. orrialdeak.

BOQUERA MATARREDONA, J.: «El órgano de administración en las sociedades laborales», *Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa (CIRIEC)*, 13. zenb., 2002ko urria, 111-124 orrialdeak.

PÉREZ CEPEDA, A.I.: *La responsabilidad de los administradores de sociedades: criterio de atribución*, Barcelona, 1997, 33-35; 61-63; 105-117 orrialdeak.

OLAVARRÍA IGLESIAS, J.: *Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa (CIRIEC)*, 10. zenb., 1999ko urria, 114-116 eta 137-140. orrialdeak.

MONTOLÍO HERNÁNDEZ, J.M.ª: «Consejo Rector y Dirección en la Nueva Ley general de Cooperativas», *Revista de Estudios Cooperativos (REVESCO)*, n.ºs 56-57, 1988-1989, 141-144 orrialdeak.

PASTOR SEMPERE, C.: «Consejo Rector (Administradores) y Dirección», *Revista de Estudios Cooperativos (REVESCO)*, n.º 77, 2002, 2.º cuatrimestre, 123-129; 144-147. orrialdeak.

MERINO HERNÁNDEZ, S.: «Derechos y deberes de los órganos sociales de las cooperativas: interventores y Comité de Recursos», *Revista de Estudios Cooperativos (REVESCO)*, n.º 77, 2002, 2.º cuatrimestre, 109-122. orrialdeak.

RODRÍGUEZ RUIZ DE VILLA, D. eta HUERTA VIESCA, M.ªI.: «La responsabilidad de los administradores en las sociedades de capital», Aranzadi, Pamplona, 1997, 104-117 orrialdeak.

NAGORE APARIZIO, I.: «Bitartu, Servicio de resolución extrajudicial de conflictos en cooperativas vascas», *Gizarte Ekonomiaren Euskal Aldizkaria*, 0 zenb., 2004, 203-212 orrialdeak, Euskal Unibertsitateko Argitalpen Zerbitzua.

MERINO HERNANDEZ, S.; RODRÍGUEZ ÁLVAREZ, M.ªP. eta SAN JOSÉ MARTÍNEZ, F.: «Euskal Kooperatiba-Arbitrajeko Eskuliburua», Euskadiko Kooperatiben Goren Kontseilua, Vitoria-Gasteiz, 2001.

NEILA NEILA, J.M.ª: «*Sociedades laborales; análisis sistemático de la Ley 4/1997, de 24 de marzo*», Madrid, 1998, 239-245 orrialdeak.



# **Sociedad, economía social y universidad ante los desafíos del siglo XXI\***

Alfonso Carlos MORALES GUTIÉRREZ

Profesor de Organización de Empresas  
Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad de Córdoba

## **Resumen**

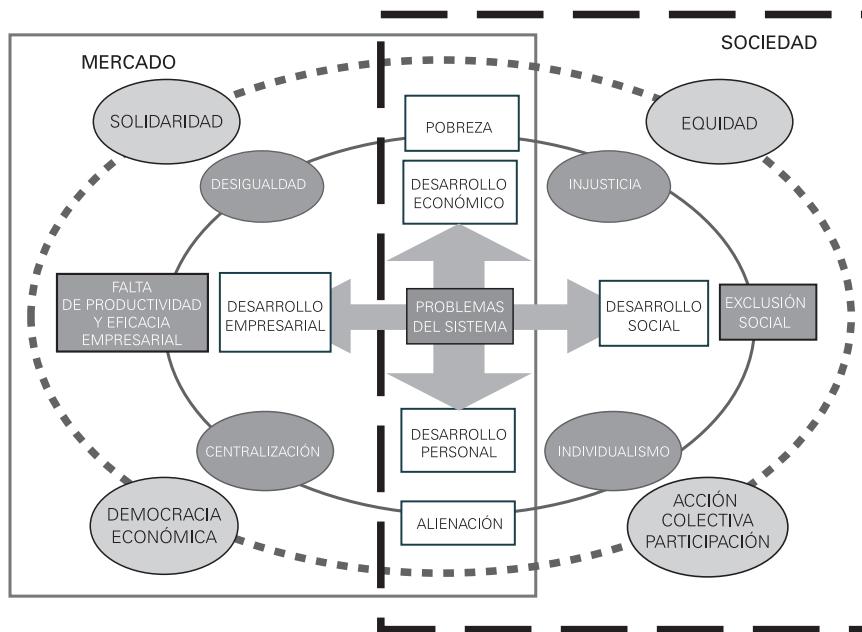
El presente trabajo pretende justificar cómo la economía social se encuentra en el trasfondo de las demandas económicas y sociales que acontecen en el siglo XXI y cómo la universidad contribuye a responder, desde su nivel específico de actuación a través de la docencia e investigación, a dichos problemas. Una vez expuestos los argumentos y los datos que dibujan el escenario actual de la sociedad y la universidad sobre todo en el contexto del estado español, se exponen una serie de problemas que dificultan el avance para la intercooperación de dichas realidades sociales e instituciones y se realizan una serie de propuestas para superar los obstáculos que ralentizan dicho progreso hacia una contribución significativa en el campo científico y universitario.

## **1. Problemas del sistema y valores alternativos**

Vivimos en una sociedad, en una aldea global «enferma». Los síntomas de esa «enfermedad» se manifiestan en diferentes ámbitos y niveles tanto individuales como colectivos (figura 1). A un nivel macro, la pobreza y la exclusión social, tanto a escala mundial (*Tercer Mundo*) como local (*Cuarto Mundo*) nos acompañan como estigma permanente de que «algo» no funciona. Sistemáticamente los responsables políticos anuncian y proponen «remedios» que pueden calificarse como «sintomáticos» en lugar de apostar por medidas «estructurales y sistémicas» que atenuen la injusticia y la desigualdad que se acrecienta ya sea en tierras lejanas —aunque no tanto gracias a los medios de comunicación—, ya sea en los barrios marginales de nuestras ciudades. Mientras tanto apelan a que la sociedad asuma como valores alternativos —dada su influencia decisiva en lo económico (BEN-NER Y PUTTERMAN, 1999)—, la solidaridad y la equidad para que las necesarias reformas estructurales sean posibles.

---

\* Este estudio fue objeto de una ponencia en la *Jornada de Economía Social* que anualmente organiza GEZKI. Esta Jornada tuvo lugar el 3 de diciembre de 2004 y tuvo por tema «Entre la Universidad y la realidad».



**Figura 1**  
Problemas y efectos del sistema

En un nivel micro, las unidades económicas buscan fuentes que originen ventajas competitivas duraderas y buscan —más en las personas que en la tecnología— los instrumentos para aumentar su productividad y su eficacia<sup>1</sup>. Por su parte, las personas reclaman una mayor participación en los procesos que les afectan, y se asocian para tener voz en aquellos organismos que adoptan decisiones que influyen en sus vidas presentes y futuras.

<sup>1</sup> Como indica de forma rotunda el estudio del Departamento de Salud, Educación y Bienestar de los Estados Unidos: *En ninguno de los casos de los que tenemos constancia, el esfuerzo por aumentar la participación del trabajador ha producido un descenso, a largo plazo, de la productividad* (UNITED STATES DEPARTMENT OF HEALTH, EDUCATION AND WELFARE, 1973: 112). Nueve años más tarde, al analizar su recopilación de estudios empíricos, JONES Y SVEJNAR (1982) informan que parece ser que existe un apoyo consistente a la postura que dice que la participación de los trabajadores en la dirección origina una productividad más elevada. Pero es sin duda el conjunto de investigaciones que apoyan esta tesis bajo la dirección de ALAN BLINDER (1990) quién más difunde esta cuestión llegando, además, a otra conclusión (LEVINE y TYSON, 1990: 205-214). La participación tiende más a incrementar la productividad cuando viene combinada con 1) la participación en beneficios, 2) el empleo garantizado a largo plazo, 3) unos abanicos salariales relativamente ajustados y 4) unos derechos laborales garantizados.

El individualismo no les conduce a soluciones factibles, sólo a mayores fuentes de frustración y alienación.

El sistema único y el pensamiento único que lo sustenta va calando profundamente en nuestra cultura occidental, y en el encontramos gran parte del origen de todos estos efectos. En efecto se trata de un sistema enraizado en las hipótesis del «egoísmo», la centralización, la concentración del poder, el oportunismo, y la «desigualdad soportable». Lo peligroso es cuando asumimos la lógica del mercado como técnicamente perfecta y comenzamos a considerarla como socialmente irremediable. Sin embargo no todos los economistas piensan lo mismo. Así, SWEINCHART (1997) se hace eco de las tres ineficiencias que aquejan a este sistema quasi perfecto. Las ineficiencias de asignación —como son la externalización de los costes mediambientales (cuánto nos costó la Guerra de Irak)—, las ineficiencias keynesianas (como los desajustes originados por el hecho de que las personas con las capacidades no estén en el sitio que le corresponde) y las ineficiencias que LEIBENSTEIN (1966, 1986) denominó como X (las decisiones no siguen siempre el mejor camino para adoptarlas)<sup>2</sup>. Sin duda el déficit democrático de la economía no genera siempre la mejor solución. ¿Son estas ineficiencias insuperables? ¿Existen formas de superarlas?

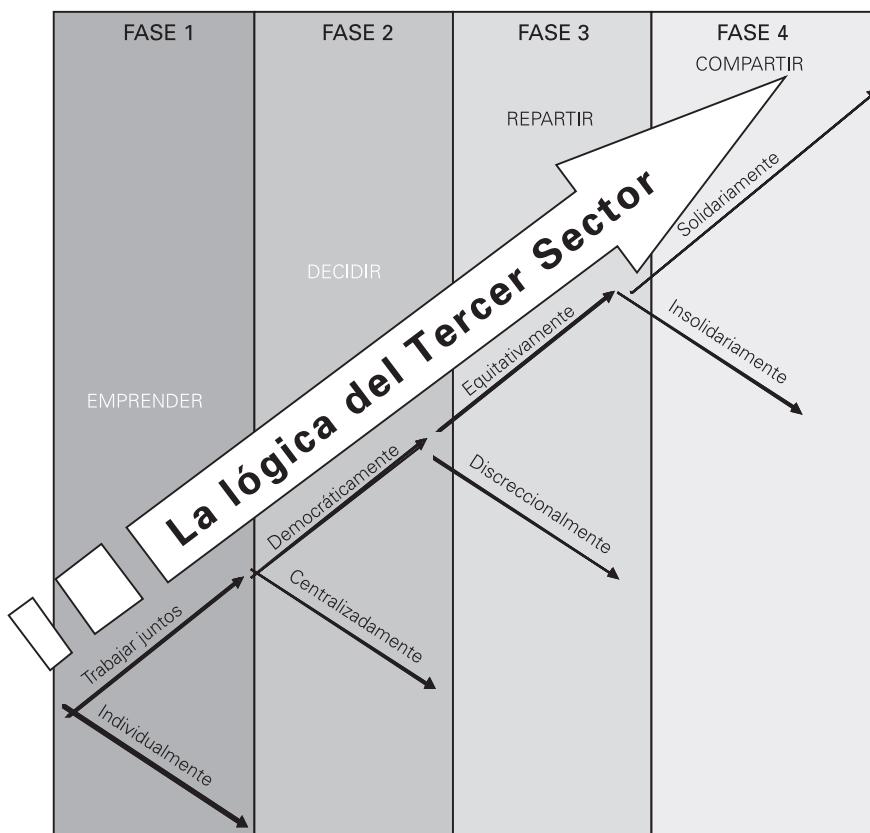
## 2. Un «nuevo paradigma» para resolver los problemas económicos y sociales

Una solución sistémica sería aquella que permite incidir en aquellos diferentes niveles de actuación en donde dicho sistema actúa. Se trataría de una respuesta que permitiera asumir una naturaleza colectiva de la iniciativa —un empresariado social<sup>3</sup>— que fomente la confianza (FUKU-

---

<sup>2</sup> Otro economista alternativo —sin duda uno de los más relevantes en el estudio de la empresa autogestionada—, J. VANEK, estimaba el impacto de estas ineficiencias en el sistema a través de la siguiente analogía: pulgas, conejos y elefantes.

<sup>3</sup> Existe una gran variedad de teorías del empresario que, desde diferentes puntos de vista, tratan de justificar la existencia de la empresa y su desarrollo. Así, la Teoría Económica explica la realidad empresarial desde un planteamiento estrictamente económico, concibiendo la figura del empresario como el agente de negocios cuyo único objetivo es ganar dinero (CANTILLÓN, 1950); o desde una perspectiva técnica, al considerarlo como el propietario de los medios de producción (A. SMITH, 1776). No obstante, esta visión técnica del empresario es complementada con los trabajos de MARSHALL (1963) al identificarlo con el factor organizativo de la empresa. La teoría económica (COASE, R.H., 1937) también intenta explicar el nacimiento de la empresa, al entenderla como un mecanismo de asignación de los recursos alternativo al mercado, de manera que la internalización de las operaciones permite abaratar los costes de transacción del mercado. La Teoría del empresario riesgo (SCHUMPETER, 1963) justifica el surgimiento del empresario y la obtención del beneficio en función del riesgo que asume al constituirse como tal; dicho riesgo viene dado por la incertidumbre o ausencia de información perfecta, lo



**Figura 2**  
La lógica del Tercer Sector

cual dificulta la toma de decisiones. Por su parte, la Teoría del empresario innovador nos indica que la innovación representa el factor de desarrollo económico del empresario: el incremento en los beneficios se consigue cuando se es capaz de introducir una innovación, siendo este incremento la recompensa a dicha innovación. La Teoría del empresario control o decisor (SIMON, H.A. (1947)): considera a éste como el hombre administrativo que toma las decisiones necesarias para controlar el proceso económico de su empresa. Insistiendo en esta perspectiva, la Teoría del empresario como tecnoestructura (GALBRAITH, 1971) representa un cambio importante en las relaciones humanas de la empresa, al establecer una separación clara entre la propiedad de la empresa y su control: la propiedad corresponde a los socios y el control lo ejercen los directivos (especialistas asalariados de la empresa). Una visión más actual de la empresa la representa la Teoría del empresario líder BENNIS, W.G. (1966) y SCHEIN, E.H. (1985): que define al empresario como el motivador del grupo humano, creando y buscando nuevos caminos y desarrollando una determinada cultura. También podría apuntarse el «*empresario social*» como nuevo agente de desarrollo socioeconómico (SANCHÍS, 1997).

YAMA, 1998) —frente al individualismo que genera lo contrario—, que diese poder de decisión a las personas que tienen el conocimiento más próximo de sus problemas (HAYEK, 1943); que tuviese una capacidad redistributiva que fomente la participación más que la conducta oportunista (WILLIAMSON, 1996) y que en definitiva sea solidaria con los que quedan fuera del juego: no tiene aún opciones para «participar» con cierta paridad en el mundo económico. Nos encontramos, por tanto, con una lógica «sistémica» diferente para la actuación en el mundo económico: la «lógica del Tercer Sector» T. LEVITT (1973) (figura 2)<sup>4</sup>.

La solidaridad se fundamenta en el *don* (GARCÍA ROCA, 1996) de la misma forma que la institución básica del poder y el dinero encuentran sus respectivas «lógicas» en el *derecho* y en el *intercambio*, respectivamente, sus instrumentos más adecuados. En efecto, se trataría de una esfera social en la que las relaciones interpersonales operan con «mayor intensidad» y en la que actúa sobre todo la solidaridad. Son lugares donde sigue viva la exigencia de sentido y de comunicación interpersonal. Esta lógica del *don* es muy adecuada para producir y distribuir ciertos bienes sociales que se caracterizan, precisamente, por la proximidad, la comunicación y la personalización.

Pero esta lógica no se impone «per se». Las profundas transformaciones que han sacudido los cimientos del Estado del Bienestar en la Unión Europea en los últimas tres décadas han generado una crisis de confianza en las

---

<sup>4</sup> La relación sistema-cambio de paradigma aparece de forma sugerente en la siguiente historieta (MORALES, 1998). Como todos los cuentos comienza por *Había una vez un país en donde solían comer el cerdo crudo (prometo que no he cambiado el cuento por el tema de las vacas locas que conste)*. Ciento día se escapó una manada de cerdos y se fue al bosque con tan mala suerte que el bosque se incendió. Pero esta catástrofe lejos de producir efectos irreparables supuso un gran descubrimiento. Alguien le dio por probar el cerdo asado y descubrió lo bien que sabía la carne de cerdo asado. Desde aquel entonces se puso de moda comer cerdo asado para lo que seguían el procedimiento habitual: soltaban una manada dentro de un bosque y le prendían fuego. Había surgido el SISTEMA. Pero pronto surgieron problemas. Algunos cerdos no quedaban en su punto y otros un poco crudos. Surgieron los departamentos ministeriales, los especialistas, las universidades de especialistas, los masters.. Precisamente un día en uno de aquellos centros alguien se atrevió a preguntar con cierta ingenuidad por qué no asaban los cerdos en una parrilla. Su pregunta fue acallada con respuestas rotundas y evidentes: que ocurriría con los puestos de trabajo generados por el SISTEMA y qué esa solución seguro que se le ha ocurrido algún ESPECIALISTA. Algo semejante sucede con el sistema económico en el que vivimos: cualquier voz o iniciativa que plantea una forma alternativa para diseñar el sistema es acallada ante el peso de la evidencia científico-técnica y de la necesidad, lo percibimos como irremediable, en manos de expertos en los que confiamos mientras percibimos e intuimos que NOS ESTÁN ASANDO LOS CERDOS QUEMANDO BOSQUES. ¿Cómo asar cerdos de otra forma? ¿Cómo rediseñar el sistema? ¿No es el Tercer Sector otra forma de plantear las relaciones en el sistema?

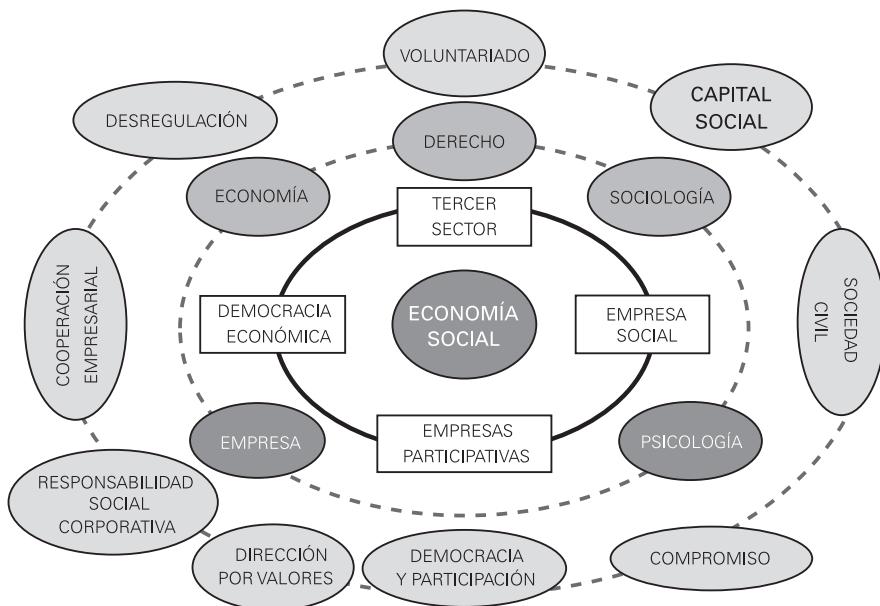
instituciones tradicionales del sistema que, durante las tres décadas posteriores al fin de la 2.<sup>a</sup> Guerra Mundial, fueron capaces de dar respuesta adecuada a los desafíos económicos y sociales. La desregulación estatal y el desmantelamiento de ciertas instancias públicas, por un lado, y el «reposiciónamiento» social de la empresa, por otro, no han sido tendencias espontáneas de última hora. En el juego multidimensional de causalidades ha emergido tímidamente la ciudadanía o la *sociedad civil* (PÉREZ DÍAZ, 1993) —como quiera llamársele— como uno de los nuevos protagonistas del siglo XXI. La desconfianza social hacia el Estado y la empresa se ha canalizado hacia otro universo corporativo más independiente de opciones partidistas, de intereses económicos y más cercanos a los problemas de los necesitados.

Una realidad estimada para el conjunto de la Unión Europea de 9 millones de empleos equivalentes a tiempo completo (el 6,6% del empleo civil y el 8% del empleo civil asalariado (CHAVES Y MONZÓN et al., 2000) y para el estado español (GARCÍA DELGADO, 2004) del 6,5% de entidades; el 6,9% de asalariados y el 9,7% de empleo equivalente (con voluntarios), es decir, en este último supuesto, 1,3 millones de puestos de trabajo; y un 4,7% de valor añadido bruto<sup>5</sup> merece sin duda una atención especial. Ante tal irrupción de nuevos agentes, los intentos de comprensión ya sea a la hora de resolver sus problemas, o a la hora de atender a sus necesidades desde una óptica «paraestatal» (de interés general) o desde un prisma «paraempresarial» (no lucrativas), han resultado insatisfactorios e insuficientes. En este nuevo escenario han emergido en el mundo académico y político expresiones nuevas para nuevas realidades como la responsabilidad social corporativa<sup>6</sup> o la empresa democrática<sup>7</sup> a nivel económico o el capital social y la sociedad civil a nivel sociológico (figura 3).

<sup>5</sup> 31.000 millones de euros, para que nos hagamos una idea el peso económico equivalente a los sectores de automoción, metalurgia, maquinaria y equipos mecánicos o más del doble que todo el sector de telecomunicaciones y correos).

<sup>6</sup> Sobre este tema puede verse los documentos disponibles en la página del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales <http://www.mtas.es/empleo/economia-soc/RespoSocEmpresas/indice-Respo.htm>. En ella puede encontrarse el *Libro Verde Fomentar un marco europeo para la responsabilidad social de las empresas* publicado por la COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (Bruselas, 18.7.2001, COM (2001) 366 final).

<sup>7</sup> ¿Podrían confluir los estudios sobre la participación y la empresa autogestionada en una redefinición sobre el funcionamiento interno de la empresa a nivel prescriptivo? El nuevo paradigma empresarial que surge de estos estudios sería el denominado como *Teoría O* (ROSEN y YOUNG, 1991, WINTHON, 1999, MORALES GUTIÉRREZ, 2002) como arquetipo diferente a las empresas tipo X, tipo Y y tipo Z. Desde este enfoque *la propiedad de los trabajadores que otorga derechos en el gobierno de la institución y en la participación de los excedentes junto con una participación responsable en la gestión constituye una ventaja competitiva en determinadas condiciones de*



**Figura 3**  
Nuevos términos para nuevas realidades

Veamos el caso del término *capital social* y su conexión con la economía social. El *capital social*, en su acepción socioeconómica, se considera hoy día como una de las herramientas conceptuales más importantes para explicar las dinámicas de desarrollo. Como señala MOYANO (2001) fueron los economistas neoclásicos los que pusieron de manifiesto la importancia

---

los factores de contingencia (origen, tamaño, cultura, etc.). En otra línea de confluencia pueden observarse también las propuestas que se realizan desde el área de recursos humanos hacia una mayor democratización de la empresa. Sobre este tema puede verse KRUSE (2002) y recientemente el libro de L. GRATTON (2004) en el que se aplican los siguientes criterios para que una empresa sea democrática en el estudio de diversos casos de empresas sobresalientes (HP, British Telecom, Glaxo, etc.): (1) *Las relaciones entre el individuo y la organización son de adulto-adulto (relaciones de confianza, transparencia, reconocimiento...);* (2) *las personas se consideran como inversores en el desarrollo y construcción de capital humano (autoformación, planes de carrera,...);* (3) *las personas son capaces expresar sus diversas cualidades y de desarrollarse dentro de la organización independientemente de edad, sexo o rasgos étnicos;* (4) *las personas son capaces de participar en la determinación de las condiciones de su vinculación a la empresa;* (5) *la libertad de las personas no es a costa de la libertad de otras;* (6) *Las personas tienen responsabilidades y obligaciones consigo mismo y con la organización.*

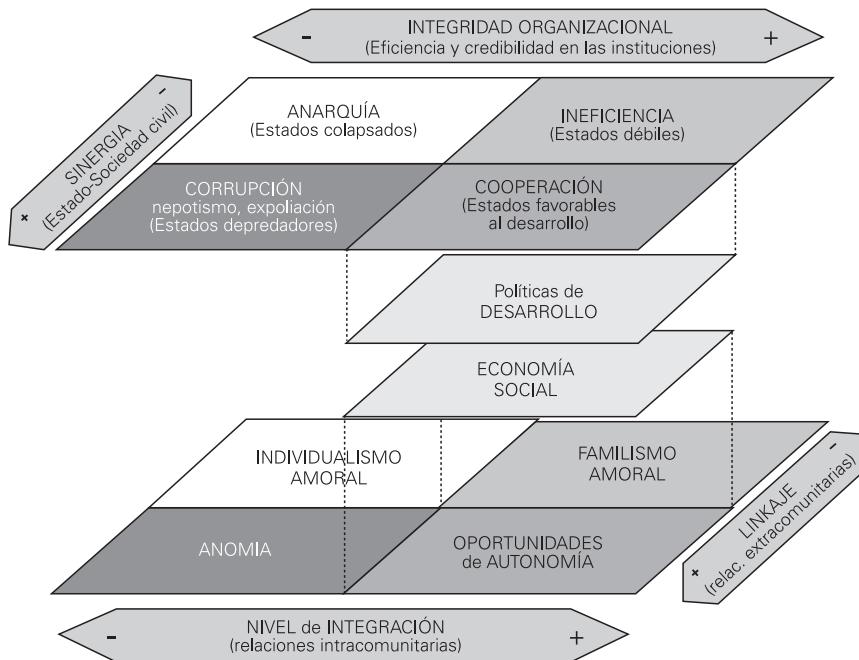


Figura 4

## Un visión de los problemas dinámicos en la generación de capital social

del capital humano considerando que sin dicho elemento, los demás factores —trabajo, tierra y capital— tendrían poca utilidad para el desarrollo económico. Pero fueron los que trabajan en la nueva sociología económica (SWEDBERG, 1991, SWEDBERG y SMELSER, 1994) en su intento de explicar el comportamiento económico de los individuos, los que dieron contenido a dicho concepto englobando, no sólo las personas, sino también las normas y las redes sociales que contribuyen a la generación de acciones colectivas en beneficio de la propia comunidad. WOOLCOCK (1998) incorpora a los recursos que ayudan a los grupos sociales a superar los dilemas estáticos de la acción colectiva —los problemas de cooperación—, los que surgen cuando el éxito de una determinada acción colectiva en pro del desarrollo influye de tal modo en las relaciones de comunidad, que resulta necesario que éstas se coordinen para garantizar que el desarrollo siga teniendo éxito en el futuro (dilemas dinámicos) (MOYANO, 2001). Si consideramos estas dos dimensiones (figura 4), la economía social respondería —en términos teóricos— a un nivel elevado de relaciones intracomunitarias y extracomunitarias en las estrategias ascendentes.

### 3. El desarrollo de nuevas respuestas desde el mundo académico en el ámbito las ciencias sociales

#### 3.1. *La investigación a nivel internacional*

Estas nuevas aportaciones desde el mundo académico precisan de un desarrollo estructural universitario a nivel investigador y docente. A nivel mundial<sup>8</sup>, el caso más conocido de especialización en el Tercer Sector es el de la universidad estadounidense Johns Hopkins gracias al estudio comparado del tercer sector para más de dos decenas de países de todo el mundo (ANHEIER y SEIBEL, 1990). En la Unión Europea y en el contexto internacional existen diversas redes de investigación en economía social (THIRY, DUSSART, 1994) en la que destaca la del CIRIEC y la del ISTR<sup>9</sup> (*International Society of Third Sector Research*). Un balance sumario de la actividad investigadora en el CIRIEC-INTERNACIONAL permite afirmar que, desde 1988 hasta 2003, 125 investigadores europeos han participado en ocho proyectos de investigación que han afectado a 15 países miembros de la Unión Europea (MONZÓN, 2004). Los temas que han sido abordados en estos proyectos de investigación pueden agruparse en cuatro bloques: a) La delimitación conceptual de la Economía Social, su cuantificación en el

---

<sup>8</sup> El primer autor que abordó de modo sistemático la elaboración de una teoría económica de la empresa autogestionada fue BENJAMÍN WARD (1958). Su artículo pasó un tanto inadvertido hasta QUE DOMAR (1966) analizó el comportamiento de un modelo de granja colectiva soviética publicando de nuevo sus aportaciones en *American Economic Review*. Posteriormente, los yugoslavos J. VANEK (1969), HORVAT (1971) y FURUTBON (1976) publican, también en dicha prestigiosa revista, diversos trabajos de índole teórica sobre el tema. Tienen que pasar casi dos décadas hasta una nueva aparición significativa de esta temática en dicha revista desde un punto de vista teórico (DOW, 1993), aunque es el trabajo empírico sobre las cooperativas de madera contrachapada del noroeste del Pacífico (CRAIG y PENCAVEL, 1992) el que tiene más resonancia en la comunidad científica. No obstante la reflexión sigue divulgándose en otros medios de reconocido prestigio (*Economic Journal*, *Econometrica*, *Journal of Comparative Economics*, etc.). Así, a comienzos de la década de los setenta, las aportaciones más relevantes aparecen de la mano de un premio Nobel: en el *Economic Journal* (MEADE, 1972), en *Econometrica* (DREZE, 1973) y los trabajos empíricos de JONES (1979). En este contexto temporal y de debate habría que citar también el impacto que suponen las aportaciones críticas de los máximos representantes de teoría de la agencia: ALCHIAN y DEMSETZ (1972) y JENSEN y MECKLING (1976). Por su parte en la década de los ochenta las obras de referencia corresponden desde un punto de vista teórico A PUTTERMAN (1982, 1984) al japonés MIYAZAKI (1984), al israelita BEN-NER (1984) así como a FITZROY y KRAFT (1987). Desde un punto de vista empírico habría que resaltar los trabajos de ESTRIN y JONES (1987). Una recopilación de trabajos clave sobre esta línea de trabajo puede verse en MORALES GUTIÉRREZ, A.C.; MONZÓN, J.L. y CHAVES, R. (eds.) (2003).

<sup>9</sup> Sobre el rol de esta institución y su recorrido en la investigación de las entidades no lucrativas puede verse el trabajo de HODGKINSON, V. y ANNE PAINTER (2003).

contexto económico europeo, el análisis de la evolución de las estructuras internas de dichas entidades y, por último, las respuestas de la Economía Social a problemas actuales de relevancia económica y social.

### *3.2. La investigación de la economía social en el estado español*

El lugar donde se realiza la investigación en el ámbito de las ciencias sociales es la Universidad, siendo los Departamentos y los Institutos Universitarios los encargados de desarrollar este cometido. A los Departamentos se les encomienda tareas investigadoras, puesto que la investigación es base de una buena educación, también tienen encomendadas tareas docentes, y son los entes que participan en la elaboración de los planes de estudio. Dado que los departamentos se forman a partir de las áreas de conocimiento y la economía social no es —todavía— un área reconocida, la investigación en este campo se realiza sobre todo a partir de grupos de profesores que demuestran en su currículum una trayectoria y un interés sobre el tema: entre 1976 y el 2002 se leyeron en el estado español 252 tesis doctorales sobre la economía social, de las cuales 161 se referían a la realidad cooperativa y el resto a entidades del Tercer Sector (CHAVES, R.; MONZÓN, J.L. y SAJARDO (2004).

Por tanto, la investigación en España se concentra principalmente en las Universidades y Centros de Investigación externos, aunque son las primeras, las que acaparan, por su parte el mayor número de investigadores. De los 267 investigadores que figuran en la última edición del Directorio, 205 desarrollan su trabajo repartidos entre las distintas universidades españolas, lo que supone casi un 77 por ciento<sup>10</sup>. Sólo dos son Institutos

---

<sup>10</sup> En suma, si comparamos estos datos actualizados con los recogidos en el anterior Directorio, se constata un considerable crecimiento cualitativo y cuantitativo, tanto en las publicaciones de los trabajos (Tesis doctorales, artículos, libros, etc.) elaborados por los investigadores como en el número de éstos. De los trescientos investigadores 145 están en posesión del título de doctor por lo que tienen reconocida capacidad plena investigadora, sin menospreciar a los que no tienen dicho reconocimiento explícito, aunque en la práctica esta suficiencia investigadora la tengan probada con creces. La mayor parte de estos doctores se concentran en cuatro comunidades autónomas, siendo la Comunidad Valenciana la que más aporta, 37 doctores, de los 67 investigadores los cuales están repartidos en cuatro universidades públicas; a continuación se sitúa la Comunidad Autónoma del País Vasco con 33 doctores de un total de 56 investigadores, repartidos entre la UPV/EHU y la Universidad de Deusto, con alguna incorporación de la Mondragón Unibertsitatea; detrás viene la Comunidad de Madrid con 27 doctores de los 58 miembros que constituye esta comunidad científica; luego le sigue la Comunidad Andaluza con 26 doctores y 60 investigadores, distribuidos en seis universidades. A considerable distancia se sitúa Cataluña con 8 doctores, Galicia y Canarias con 3, Navarra y Castilla La Mancha con 2, y el resto con uno. Si se observan los datos por provincias, son cinco las que concentran más de la mitad de los investigadores (63,17%): Madrid (20,94%), Valencia (18,05%), Vizcaya (10,11%), Guipúzcoa (9,02%) y Córdoba (5,05%).

(GEZKI y IUDESCOOP) pertenecientes a universidades *públicas*, Universidad del País Vasco y Universidad de Valencia, y otros dos (IEC y LANKI) pertenecen a universidades privadas, Universidad de Deusto y Mondragón Unibertsitatea, respectivamente. Por tanto, son cuatro los Institutos universitarios oficialmente reconocidos para la investigación y docencia en materia de Economía Social, incluyendo la oferta de programas de doctorado. Los restantes 25 centros tienen muy diferentes estatus. CEGEA (Centro de Investigación y Especialización en Gestión de Empresas Agroalimentarias), y la Escuela de Estudios Cooperativos de la Universidad Complutense de Madrid<sup>11</sup>, son equiparables a los dos institutos universitarios públicos arriba mencionados por la importante contribución científica realizada a lo largo de estos años. En la capital también se ha formado recientemente el Grupo de Estudios e Investigación en Economía Social de la Universidad San Pablo-CEU (GEIES-CEU). Sin ser propiamente centros especializados en investigación de Economía Social, pero con un amplio historial en la enseñanza y formación, así como en la investigación en materia cooperativa, destacan la Universidad Católica de Ávila y la Universidad Politécnica de Madrid donde el Profesor Sanz Jarque ha desarrollado una importante labor de promoción y divulgación cooperativa. Y por último, está el Instituto Intercultural de Autogestión y Acción Comunal con sede en la Facultad de Derecho de la Universidad Autónoma de Madrid el cual centra sus estudios y acciones en el área de la autogestión y desarrollo alternativo. En Andalucía, son de subrayar las aportaciones del Instituto de Estudios Sociales Avanzados de Andalucía (IESA) del Consejo Superior de Investigaciones Científicas (CSIC) y de ETEA adscrita a la Universidad de Córdoba, aunque la primera abarca más que el campo de la Economía Social y en el segundo centro trabaja un importante equipo de investigadores, pero sin constituir una verdadera institución universitaria especializada en esta disciplina. En Cataluña destacan el Centro de Iniciativas de la Economía Social y el Seminario de Derecho Cooperativo de Universidad de Lleida. En Galicia la Asociación para la Economía Social con sede en la Escuela Universitaria de Estudios Empresariales de la Universidad de Vigo.

---

<sup>11</sup> La Escuela de Estudios Cooperativos ([www.ucm.es/info/eecc](http://www.ucm.es/info/eecc)) es una institución integrada en la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad Complutense de Madrid (U.C.M.), que cuenta ya con 32 años de historia. Se creó por ORDEN MINISTERIAL de 2 de febrero de 1971 del Ministerio de Educación y Ciencia (B.O.E. Núm. 65, del 17 de marzo, pp. 586-588). Se regula por RESOLUCIÓN de 30 de noviembre de 1989, de la Universidad Complutense de Madrid por la que se aprueba el Reglamento de la Escuela de Especialización Profesional de Estudios Cooperativos de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales (B.O.E. Núm. 308, del 25 de diciembre de 1989, pp. 39.959-39.961).

Los restantes centros no tienen carácter universitario y son asociaciones y fundaciones dedicadas al estudio, formación, divulgación y promoción de la Economía Social los cuales cuentan con personal especializado en esta materia.

### 3.3. *Redes interuniversitarias*

En primer lugar, destacamos la labor que desde 1986 realiza el CIRIEC-España que desarrolla la tarea de coordinación y «paraguas» de entidades de la Economía Social, especialmente de las dedicadas a la investigación y su voluntad aglutinadora de personas vinculadas a la Economía Social. Se trata de una sección de CIRIEC-Internacional que amplía las perspectivas de sus miembros para participar en equipos internacionales de investigación, lo que redunda en el fortalecimiento de la ciencia de la Economía Social como disciplina específica de la economía. Por iniciativa de CIRIEC-España se han llevado a cabo muchas actividades de carácter científico (Jornadas de Investigadores en Economía Social), trabajos de investigación, sin olvidar CIRIEC-ESPAÑA, revista de Economía Pública, Social y Cooperativa, y la Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa. En definitiva, CIRIEC es la organización de carácter científico en Economía Social con mayor prestigio del estado español y, por tanto, de reconocida autoridad en la comunidad científica de esta disciplina.

En el I Encuentro Nacional de Institutos y Centros de Investigación en Economía Social (ENUIES 03)<sup>12</sup>, organizado por CEGEA se percibió la necesidad de constituir una red española de institutos y centros a través de un portal de Internet, desde el que se acceda a la Web de cada una de ellas, y constituya así un vehículo privilegiado de presentación de la investigación científica en España, bajo la tutela de CIRIEC. El 28 de julio de 2003, se convocó a quince instituciones universitarias en la Facultad de Economía de la Universidad Complutense de Madrid que de una u otra manera participaron en el citado Encuentro para dar trámite al proceso de constitución de una Red Española Interuniversitaria de Institutos y Centros de Investigación en Economía Social<sup>13</sup>.

---

<sup>12</sup> Celebrado en la Universidad Politécnica de Valencia durante los días 22 y 23 de mayo de 2003. La página de dicha red en la que se puede consultar la información sobre los diferentes centros de investigación es [www.redeunies.org](http://www.redeunies.org).

<sup>13</sup> En dicha reunión se configuró un Comité Ejecutivo de la Red que velará por su desarrollo y mantenimiento. Dicho comité se compone de doce miembros (1 presidente, 3 vicepresidentes y 8 vocales), a los que se añade con voz y sin voto el Coordinador General de la Red, y en el que se encuentran integradas todas las universidades que cuentan con institutos y centros

### 3.4. *Medios de difusión de la investigación*

En España, como en otros países de la Unión Europea, la economía social dispone, desde hace ya algunos años de varias revistas con el perfil de claramente científicas, de acuerdo a los denominados elementos de calidad formal y elementos de calidad indirecta (apertura, difusión internacional, indexación en bases de datos científicas): *CIRIEC-España* —que pueden ser considerada como las más reconocidas por los investigadores españoles en esta área<sup>14</sup> y que ha merecido una alta valoración por su calidad científica como revistas españolas de economía en general<sup>15</sup>—, *Revista de estudios Cooperativos* (REVESCO) (editada por la Escuela de Estudios Cooperativos en colaboración con la Asociación de Estudios Cooperativos (AECOOP) de Madrid), *Anuario de Estudios Cooperativos* (editada por el Instituto de Estudios Cooperativos), *Ekonomiaz, Revista de Cooperativismo e Economía Social* (editada por la Asociación de Economía Social), la *Revista Vasca de Economía Social* (editada por Geski) que vió la luz a finales del 2004, etc.

En cuanto a las revistas científicas extranjeras indexadas hay que destacar entre las más citadas a *Annals of Public and Cooperative Economics* de CIRIEC International, *Economic and Industrial Democracy* (única revista de economía social incluida en el ISI), *Revue Internationale de l'Economie Sociale* (RECMA), *The World of Cooperative Enterprise* de Plunkett Foundation, *Journal of Rural Cooperation*, *Economie et solidarité*...entre otras. En el ámbito de las entidades no lucrativas destacan *VOLUNTAS* y *Non profit Organization and Leadership*.

---

de investigación en la materia. Los acuerdos adoptados por unanimidad, se trasladaron al Consejo de Dirección del CIRIEC, que los ratificó el 22 de septiembre de 2003, ya que la Red se vinculará a CIRIEC-España por ser la organización científica que aglutina a todos estos Centros e Institutos, y carecer la Red de personalidad jurídica propia.

<sup>14</sup> El estudio específico sobre las revistas de economía social sobre un total de 306 artículos referenciados arroja el siguiente balance: CIRIEC-España (58 referencias, 18,95% —índice de impacto—), *Revista de estudios Cooperativos* (REVESCO) (31; 10,13%), Anuario de Estudios Cooperativos (8; 2,65%).

<sup>15</sup> Un trabajo realizado por el Centro de Información y Documentación Científica (CIN-DOC) del Consejo Superior de Investigaciones Científicas (CSIC), en el que de las 103 revistas españolas de economía recogidas en la base de datos ISOC-ECOSOC se seleccionaron 48 por su mayor contenido científico, apareciendo CIRIEC-España entre las trece mejor valoradas en el campo de la Economía General y Teoría Económica y Ekonomiaz entre las ocho primeras en Economía Aplicada. (ROMÁN, Adelaida., JIMÉNEZ, E.: Las revistas españolas de economía: Una propuesta de evaluación científica. *Información Comercial Española*, n.º 783, 2000, pp. 133-159). En el estudio bibliométrico que realiza la Universidad de Granada (<http://ec3.ugr.es/inrecls//Economia.htm>) aparece en el puesto 36 con un índice de impacto de 0,016 en el conjunto de revistas de economía analizadas.

### 3.5. *La docencia*<sup>16</sup>

A nivel docente, en los últimos años se ha ido producido una paulatina incorporación en la oferta curricular universitaria de títulos oficiales (economía, administración y dirección de empresas, sociología, derecho, relaciones laborales, empresariales, etcétera) de asignaturas obligatorias, optativas y de libre elección tanto en primer como en segundo ciclo sobre la economía social. A nivel de posgrado también existe una extensa y creciente oferta de títulos propios en varias universidades. Los profesores que investigan en estas materias son los principales impulsores de este desarrollo docente<sup>17</sup>.

## 4. Problemas para el avance en el estudio de la economía social

### 4.1. *El problema del elefante y los ciegos*<sup>18</sup>: la delimitación conceptual de la Economía Social

Una famosa parábola oriental «Los ciegos y el elefante» establece como moraleja la imposibilidad de asumir la totalidad de una realidad determi-

---

<sup>16</sup> Sobre este tema pueden verse, entre otros, los siguientes trabajos: sobre asignaturas de derecho (Santiago REDONDO, 1992); sobre la titulación de Relaciones Laborales y un itinerario curricular (SANCHÍS PALACIO, 1999); sobre actitudes de los alumnos (SANCHÍS, REDONDO, 1997).

<sup>17</sup> También existe una presencia que podemos denominar transversal en diferentes asignaturas como «Organización y Administración de Empresas», «Derecho Mercantil» o «Contabilidad de sociedades» y a través de la metodología del caso. Son especialmente útiles las diferentes publicaciones sobre Casos de Empresas Excelentes de la Economía Social que recientemente han ido surgiendo. Las publicaciones se centran en el estudio de Empresas de Trabajo Asociado principalmente (MARTÍNEZ VERDÚ, 1990; GABARDA PÉREZ, 1995; CHAVES, 1996; FVECTA, 1997A, 1997B y 1997C) y de otro tipo de empresas cooperativas (CIRIEC-España, 1995, 1997 y 1998; SANCHÍS, REDONDO y CANET, 1999).

<sup>18</sup> *Se hallaba el Buda en el bosque de Jeta, cuando llegaron numerosos ascetas de diferentes escuelas y tendencias filosóficas. Algunos decían: —El mundo es eterno. Eso es lo cierto y todo lo demás es un engaño. Otros aseguraban: —El mundo no es eterno y ésta es la única verdad. Unos aseveraban que el mundo es infinito y otros que el mundo es finito. Unos, que el cuerpo y el alma son lo mismo, y otros, que son dos realidades diferentes. Algunos, que el Buda tiene existencia tras la muerte, y otros, que carece de tal. Otros, que el Buda ni existe ni no existe tras la muerte. Y así cada uno de ellos sostenía sus puntos de vista, en la convicción de que los suyos eran los verdaderos y los demás los falsos. Así pasaban su tiempo en cerradas polémicas e incluso llegaban a la indignación y el insulto. Todo ello fue oido y visto por un grupo de monjes, que después le relataron al Bienaventurado lo sucedido. Buda comentó: —Monjes, esos disidentes son ciegos que no ven, que desconocen tanto la verdad como la no verdad, tanto lo real como lo no real. Ignorantes, polemizan y se ensarzan*

nada si sólo se contempla una de las partes. Esta analogía sirve para enfocar el problema de la delimitación del concepto de economía social que de hecho constituye uno de los temas de investigación que ha suscitado, y suscita, mayor atención por parte de los investigadores. En efecto, cualquier análisis sobre este sector económico y sus perspectivas de evolución, así como sobre el papel que puede desempeñar en el contexto de un sistema económico plural para contribuir a resolver algunos de los problemas económicos más relevantes de nuestro tiempo precisa de *univocidad* del término. Podemos destacar dos corrientes: la *anglosajona* (promovida desde Estados Unidos) y la *europea* (promovida sobre todo desde el CIRIEC).

La corriente *anglosajona* se posiciona desde hace ya un cuarto de siglo como la literatura del *non-profit sector* o del *non-profit organization* (organización no lucrativa, ONL) (WEISBROD, 1975), considerando como tal a aquellas organizaciones privadas que, en virtud de sus reglas constitutivas, no pueden distribuir sus beneficios a las personas que las controlan, teniendo que destinarse aquéllos, bien a la realización de sus objetivos, bien a la ayuda de personas que no ejerzan ningún control sobre la organización. Este enfoque excluye a aquellas organizaciones que distribuyen beneficios a sus socios bajo cualquier modalidad, con lo que se descarta a la mayoría de las cooperativas como una de las componentes del tercer sector.

Al mismo tiempo, el enfoque de ONL más divulgado (SALAMON y ANHEIER, 1992) establece cinco requisitos básicos para evidenciar a una institución como parte integrante del tercer sector (organización formal, privada, no lucrativa, con autogobierno y con participación voluntaria) entre los que no se encuentra un elemento tan característico, como ya veremos de la visión europea de la economía social como es el de la *organización democrática*, de manera que difícilmente podría incluirse en el campo de la economía social a entidades tan significativas como las fundaciones o numerosas asociaciones de carácter religioso que, sin embargo, sí están incluidas en el enfoque ONL.

En el ámbito europeo hay que decir que esta delimitación conceptual ya comenzó a establecerse en Francia y en Bélgica en la década de los

---

*como me habéis relatado. Ahora os contaré un suceso de los tiempos antiguos. Había un rajá que mandó reunir a todos los ciegos que había en Savathi y pidió que les pusieran un elefante. Así se hizo. Se les instó a los ciegos a que tocasen el elefante. Uno tocó la trompa, otro el colmillo, otro la pata, otro la cabeza y así sucesivamente. Después el rajá se dirigió a los ciegos para preguntarles: —¿Qué os ha parecido el elefante que habéis tocado? —Un elefante se parece a un cacharro —contestaron los que habían tocado la cabeza. —Es como un cesto de aventar —aseguraron los que hubieron palpado la oreja. —Es una reja de arado —sentenciaron los que habían tocado el colmillo. —Es un granero —insistieron los que tocaron el cuerpo. Y así sucesivamente. Y cada uno, empeñado en su creencia, empezaron a discutir y querellarse entre ellos.*

ochenta ante la necesidad de establecer un denominador común de entidades asociadas<sup>19</sup>. Pero esta preocupación por las cuestiones de tipo conceptual estuvo en el origen del primer gran grupo de trabajo internacional que el CIRIEC puso en marcha en 1988<sup>20</sup> y que fue dirigido por Monzón y Defourny, y cuyos resultados fueron publicados en forma de libro, en sendas ediciones, española y francesa (MONZÓN, DEFOURNY, 1992), alcanzando una notable difusión. Los criterios utilizados por el anterior grupo internacional de investigación fueron acordes con la tradición de los principios cooperativos: carácter mutual<sup>21</sup> (finalidad de servicio a la colectividad antes que de lucro), autonomía e independencia de poderes públicos o privados, gestión democrática, primacía de las personas y del trabajo sobre el capital en el reparto de las rentas.

Durante toda la década de los noventa han proseguido los esfuerzos por encontrar elementos de convergencia entre la concepción europea y la anglosajona. Ya a finales de la década de los 80, la Comisión Científica del CIRIEC-España propuso un nuevo *enfoque de Economía Social*, integrador de la concepción tradicional y del enfoque ONL que se apoyaba en los principios cooperativos<sup>22</sup> y en la metodología de la contabilidad nacional, e

<sup>19</sup> Tal es el caso cuando el Comité Nacional de Enlace de las Actividades Mutualistas, Cooperativas y Asociativas (CNLAMCA) aprobó en 1982 la *Carta de la Economía Social* que define a ésta como «el conjunto de entidades no pertenecientes al sector público que, con funcionamiento y gestión democráticos e igualdad de derechos y deberes de los socios, practican un régimen especial de propiedad y distribución de las ganancias, empleando los excedentes de ejercicio para el crecimiento de la entidad y la mejora de los servicios a los socios y a la sociedad» (Monzón, 1987). También en Bélgica, el *Conseil Wallon de l'Économie Sociale* (1990) estableció las siguientes características para delimitar el sector de la Economía Social: finalidad de servicio a sus miembros o a la colectividad antes que de lucro; autonomía de gestión; procesos de decisión democráticos; y primacía de las personas y del trabajo sobre el capital en el reparto de las rentas.

<sup>20</sup> Las labores de dicho grupo duraron cuatro años y en ellas participaron 20 investigadores universitarios de 9 países (7 europeos, entre ellos España, y 2 americanos, Canadá y Estados Unidos).

<sup>21</sup> La denominación de entidades mutualistas y altruistas fue utilizada originariamente por Lord BEVERIDGE en un conocido informe de 1948, referiéndose con el primer término a las entidades que satisfacen necesidades de sus miembros, y con el segundo a las que están dedicadas a la satisfacción de las necesidades de grupos más desfavorecidos (cit. por M.A. CABRA DE LUNA, 1998, p. 31). A la misma realidad, aunque con otra terminología, aludieron en 1959 GORDON y BABCHUK. Estos autores hablan de organizaciones expresivas, que existen primariamente para expresar y satisfacer los intereses de sus miembros, y de organizaciones instrumentales, que pretenden, como regla general, hacer cosas para los otros y/o con los otros (citado por M. HERRERA GÓMEZ, 1998, p. 180).

<sup>22</sup> En cuanto a la inclusión de principios cooperativos básicos en la definición del sector empresarial de la economía social, hace ya unos años que se hizo hincapié en la necesidad de in-

identificaba en el sector de mercado de la economía social a las empresas con organización democrática (una persona, un voto) y con distribución de beneficios no vinculada al capital aportado por el socio, incluyendo en el sector de no mercado de la economía social a las instituciones privadas sin fines de lucro (BAREA, 1990)<sup>23</sup>. En el sector de mercado son muchas las diferentes clases de empresas que pueden ser incluidas en el ámbito de la economía social: cooperativas, sociedades laborales, sociedades agrarias de transformación, mutuas, mutualidades, empresas mercantiles controladas por la economía social e incluso cajas de ahorro. En el sector de no mercado, asociaciones y fundaciones constituirían las principales instituciones de la economía social<sup>24</sup> (figura 5). Esta definición no es unánime si nos referimos al caso español pues existen autores (BALLESTERO, 1991) que incluyen a los trabajadores autónomos dentro de la economía social mientras se excluirían otras<sup>25</sup>. No cabe duda de que la delimitación conceptual de la

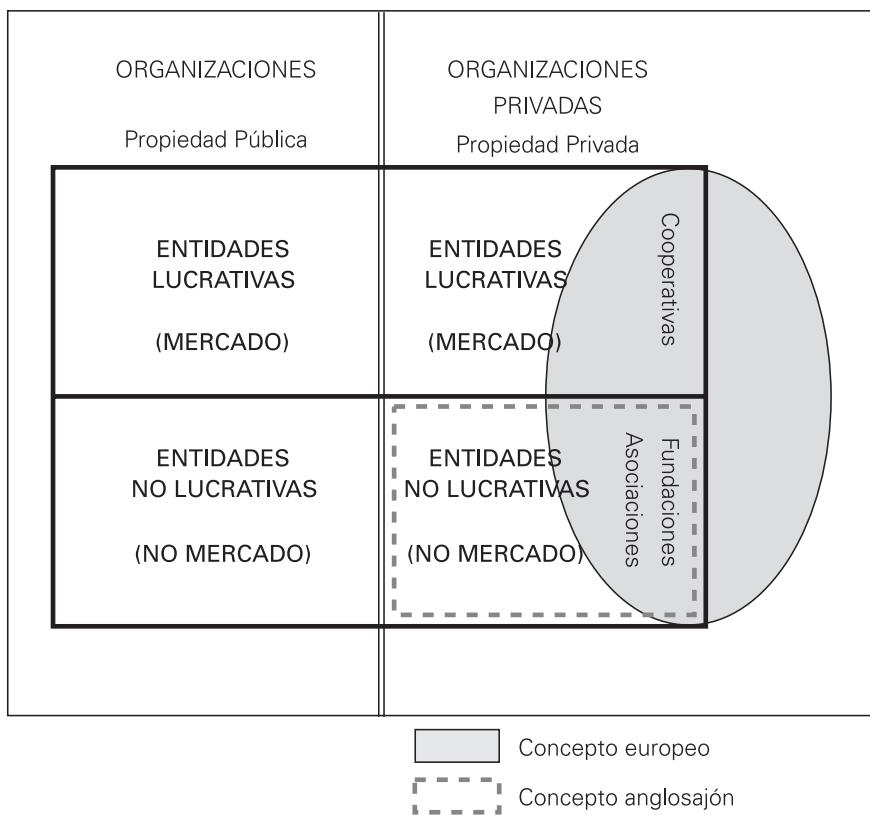
---

troducir el principio de puerta abierta a toda persona *capaz de utilizar los servicios de la empresa*, del que se deriva la doble condición de socio y usuario (CHAVES, MONZÓN, 2000), lo que nos condujo a establecer el siguiente concepto de Economía Social, a partir de la definición clásica de BAREA (1990): conjunto de empresas privadas, *creadas para satisfacer las necesidades de sus socios a través del Mercado, produciendo bienes y servicios, asegurando o financiando, y en las que la distribución del beneficio y la toma de decisiones no están ligadas directamente con el capital aportado por cada socio, correspondiendo un voto a cada uno de ellos*. La economía social también incluye a las instituciones sin fines de lucro que son productores no de mercado privados, no controlados por las administraciones públicas y que producen servicios no destinados a la venta para determinados grupos de hogares, procediendo sus recursos principales de contribuciones voluntarias efectuadas por los hogares en su calidad de consumidores, de pagos de las administraciones públicas y de rentas de la propiedad.

<sup>23</sup> No obstante lo anterior, para establecer una definición más actualizada de la economía social a partir de la anterior metodología es preciso tener en cuenta que el nuevo Sistema Europeo de Cuentas Económicas Integradas (SEC 95) define a las instituciones privadas sin fines de lucro con una nueva denominación, «Instituciones sin Fines de Lucro al Servicio de los Hogares» (ISFLSH) y, respecto al SEC 70, incluye expresamente a las Administraciones Públicas como entes financiadores, considerando a las ISFLSH como productores no de mercado.

<sup>24</sup> Nuestra propuesta en este ámbito sería considerar el Tercer Sector como «el espacio social que forman un conjunto heterogéneo de entidades que tienen como finalidad realizar funciones de denuncia y reivindicación social (*función profética*) o prestar servicios en los que prime una relación de encuentro con el beneficiario (*función productora-relacional*), que contribuyen a garantizar y promover determinados valores sociales (*función axiológica*), y que constituyen, por todo ello, un cauce institucionalizado para el ejercicio de la solidaridad voluntaria de muchos ciudadanos (*función integradora*)» (JIMÉNEZ y MORALES, 2005).

<sup>25</sup> El profesor BALLESTERO (1990) entiende que la economía social es aquel sector en donde *no hay una división especializada de funciones entre el empresario y el trabajador*, o de otra forma el conjunto de empresas en donde no existen los asalariados. De alguna forma en esta concepción se pone de manifiesto la unidad de objetivos y la finalidad social que debería presidir una entidad de economía social, al contrario de lo que sucede en una empresa bajo el poder del



**Figura 5**  
Diversos conceptos de la Economía Social

economía social continúa siendo un tema abierto al debate y dista mucho de estar resuelto. El escenario de las instituciones sin fines de lucro presenta todavía entornos borrosos y, con frecuencia, oscuros (MONZÓN, 2001).

capital aportado en donde la diversidad de agentes que se asocian contractualmente persiguen objetivos contrapuestos —capitalistas, directivos, asalariados— y no sociales —interés individual prima sobre el colectivo—. Bajo una estricta interpretación esta definición se incluiría el trabajo autónomo pero se excluiría el fenómeno del movimiento asociativo organizado.

#### 4.2. *Un propósito necesita una estructura: el problema del área de conocimiento*

Como ya apuntábamos, los departamentos son los encargados de coordinar e impartir las enseñanzas de una o varias áreas de conocimiento en uno o varios Centros Docentes y/o titulaciones,... así como apoyar las actividades e iniciativas docentes e investigadoras del profesorado. Entre las funciones de éstos, en primer lugar, está la de «Coordinar e impartir las actividades docentes del área o áreas de conocimiento...», en las cuales se incluyen los estudios del Tercer Ciclo y de Doctorado. La segunda función es la de «impulsar y apoyar la investigación relativa al área o áreas de conocimiento de su competencia». Dado que la Economía Social no está reconocida como área de conocimiento no tiene posibilidad alguna de formar parte como tal de los Departamentos Universitarios. El proceso para formar parte del catálogo de áreas de conocimiento es árduo y difícil: los intentos realizados no han fructificado.

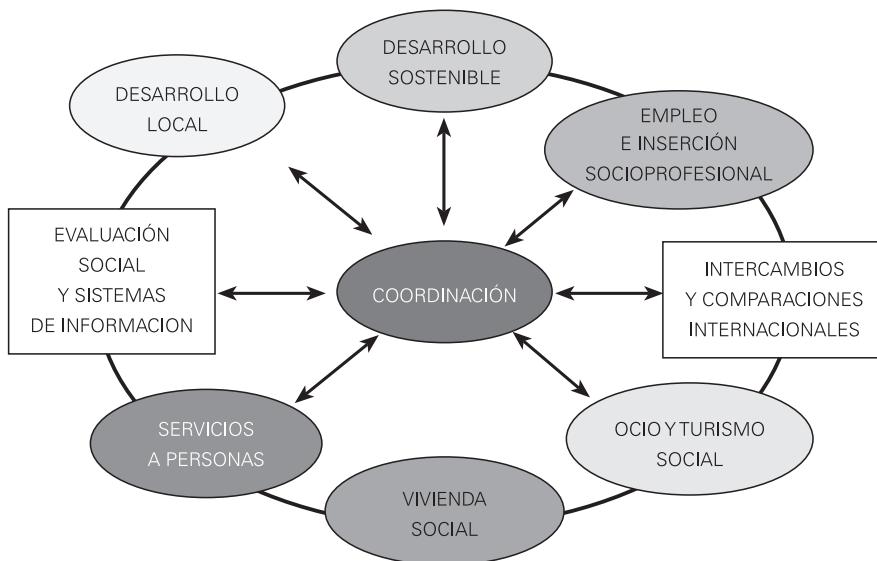
La economía social tiene dos cauces para su desarrollo: estar presente en las líneas de investigación en los que trabaja su personal investigador o estructurarse de manera interdepartamental a través de Institutos Universitarios de Investigación (que permite que la materia objeto de estudio sea multidisciplinar puesto que el análisis de los fenómenos de la Economía Social deberá abordarse desde diversas perspectivas como es la historia, economía, psicología social, sociología, derecho, incluso la ética) y de Grupos de Investigación. Ambas formas se encuentran suficientemente desarrolladas en el estado español como hemos apuntado anteriormente.

Una fórmula no desarrollada en España para la economía social —si existe en Canadá— es la *Cátedra de Economía Social*<sup>26</sup> dado que la LOU permite a las universidades la creación de centros o estructuras que posibiliten la obtención de los fines de la institución universitaria, aunque no conduzcan a la obtención de título. El objeto fundamental de la *Cátedra de Economía Social* consiste en la creación de un ámbito universitario específico para impulsar esta nueva corriente que emerge en el seno de la economía. Las tareas centrales de la Cátedra de la Economía Social serían las siguientes: Formación especializada, investigación y divulgación, incorporación como disciplina en los planes de estudios y asesoría jurídica-económica (Baikakoa, 2004).

Las estructuras son necesarias y los límites son necesarios pero aún más importante que ambas cosas —que tienen un desarrollo suficiente a pesar

---

<sup>26</sup> En la Universidad de Córdoba existe una cátedra para el estudio de la empresa familiar financiada estructuralmente por una importante empresa local.



**Figura 6**

Redes de cooperación universidad-movimiento federativo de la economía social

de sus condicionantes— es la generación de espacios de interlocución entre la sociedad<sup>27</sup> —con sus problemas y sus innovaciones sociales—, la universidad —con su rigor metodológico y sus propuestas— y la economía social —con sus realidades en movimiento—. Este espacio está por hacer. Los lugares de encuentro son insuficientes para generar el clima, profundizar en los problemas y establecer líneas de avance.

#### 4.3. *El problema del diálogo universidad-sociedad-economía social*

Nos referimos a la generación de estructuras-procesos flexibles en donde se encuentre de forma permanente —no sólo coyuntural— el movimiento de la economía social al nivel correspondiente —confederal o especializado— y los universitarios preocupados en dar respuesta científica a los nuevos problemas y a las nuevas realidades. La propuesta más innovadora en este sentido es la que ya se ha articulado en Québec a través de un

<sup>27</sup> Sobre este tema puede verse DE CASTRO SANZ (2004): «Los poderes públicos y el diálogo con la sociedad», *Expansión*, 17 de noviembre.

programa denominado de «Alliance de recherche Universités-Communautés» (ARUC)<sup>28</sup> y que reúne de forma paritaria a las instituciones federativas y universitarias en torno a los problemas más acuciantes de la economía social (el empleo, la vivienda, el desarrollo local, etc.) (figura 6).

## 5. Algunas propuestas

Además de las propuestas ya expuestas a lo largo del trabajo, consideramos que sería interesante que el mundo universitario con inquietudes en el campo de la economía social avanzase en torno a las siguientes directrices:

1. CREATIVIDAD<sup>29</sup> Y ENFOQUE COMPARADO: Se tiene que continuar avanzando en la generación de estudios que planteén hipótesis de trabajo y planteamientos con enfoques comparados más allá de los análisis puramente descriptivos<sup>30</sup>.

---

<sup>28</sup> Más información sobre el tema en [www.aruc-es.uqam.ca](http://www.aruc-es.uqam.ca).

<sup>29</sup> Como indica Claude Allègre, físico y ex ministro francés de Educación, *si nos hubiéramos limitado a profundizar en el estudio de la candela, no habríamos descubierto la electricidad*. Puro sentido común. Por definición, la investigación debe ser innovadora y creativa. Debe tender a alejarse de los caminos trillados y explorar los confines del conocimiento, justamente para ampliarlos. Y para mantener esa tendencia, la carrera investigadora individual es un aspecto de gran importancia... Albert Einstein decía que las grandes contribuciones científicas se hacen antes de haber alcanzado los 30 años de edad. El psicólogo Satoshi Kanazawa, de la Universidad de Canterbury (Nueva Zelanda) ha venido recientemente a demostrar esa afirmación lapidaria con datos empíricos. Estudiando la carrera de 280 científicos, Kanazawa nos muestra que la mayor parte de los descubrimientos relevantes se realizaron cuando el científico en cuestión tenía entre 25 y 30 años. Citado por BELLÉS (2004).

<sup>30</sup> No obstante se han realizado algunos esfuerzos en el estado español con esta estrategia a nivel empírico: son los de BAYO-MORIONES, GALILEA-SALVATIERRA y MÉRINO-DÍAZ DE CERIO (2002) para cooperativas de trabajo asociado y los de MONSERRAT (1992) y CASTELLANOS (2000) para sociedades laborales. En el trabajo de los profesores de la Universidad de Navarra se realiza una comparación de los efectos de la participación en los resultados utilizando una muestra de 965 empresas, concluyendo, por un lado, que no existen diferencias significativas entre las empresas LMF y KMF, y que la introducción de prácticas participativas generan efectos positivos independientemente del tipo de empresa en donde se introduzcan. La profesora CASTELLANOS (2000) abordó el estudio comparativo entre un tipo de empresas de trabajo asociado (sociedad anónima laboral) y empresas de capital (sociedades anónimas y sociedades limitadas) con una metodología diversa y multifactorial. Los resultados del estudio demuestran que las sociedades laborales mejoran o igualan cuatro de los nueve factores considerados, mientras las sociedades anónimas alcanzan siete y las sociedades laborales sólo tres. Analizando los factores internos en donde las diferencias son más acusadas, las sociedades laborales no presentan inconvenientes en la localización y obtienen mejor situación de riesgo que las sociedades limitadas aunque presentan como inconvenientes una relación rentabilidad-antigüedad negativas y un mayor nivel de integración.

2. APRENDIZAJE HISTÓRICO: Los estudios comparados transversales en un momento lo más actual posible resultan muy interesantes. Pero también se requieren estudios longitudinales donde las hipótesis puedan contrastarse a lo largo del tiempo. En este sentido conviene ir apostando por la generación de bases de datos que a nivel histórico consoliden un patrimonio informativo
3. SINERGIA E INTERNACIONALIZACIÓN. No se puede seguir avanzando a partir del avance «individualista» de la investigación. También se requiere dar ejemplo en la aplicación del principio de cooperación y trabajar en «proyectos» docentes e investigadores interuniversitarios en el Estado y con grupos e investigadores de otros países<sup>31</sup>.

## Bibliografía

ALCHIAN, A. y DEMSETZ, H. (1972): «Production, Information Costs, and Economic Organization.» *American Economic Review* 62, 777-795. También en *The Economic Nature of the Firm*, by PUTTERMAN L. y KROZNER, R.S. (1996): pp. 193-216, New York: Cambridge University Press.

BALEREN BAKAIKO AZURMENDI (2003): «Los Institutos y Centros de Investigación en Economía Social como elementos de promoción y coordinación científica: presente y futuro de la economía social». Ponencia en el *Encuentro Nacional de Institutos y Centros Universitarios de Investigación en Economía Social* se celebró los días 22 y 23 de mayo de 2003 en el Paraninfo de la UPV

BALLESTERO, E. (1990): *Economía Social y Empresas Cooperativas*. Alianza Universidad. Madrid.

BAREA, J. y MONZÓN, J.L. (2002): *La Economía Social en España en el año 2000*, CIRIEC, Valencia.

BAREA, J. (1990): «Concepto y agentes de la Economía Social», *CIRIEC-España*, n.º 8, pp. 109-118.

BAREA, J. y MONZÓN, J.L. (1992): *Libro Blanco de la Economía Social en España*, Ministerio de Trabajo y S.S., Madrid.

BAYO-MORIONES, GALILEA-SALVATIERRA y MERINO-DÍAZ DE CERIO (2002): *Participation, cooperatives and performance: an analysis of spanish manufacturing firms*. No 201 in Documentos de Trabajo-Lan Gaiak Departamento de Economía-Universidad Pública de Navarra.

<sup>31</sup> Existe el precedente del Proyecto Alfa comunitario denominado «Red de Universidades Eurolatinoamericanas en estudios asociativos y cooperativos» donde participan en red siete universidades europeas y otras siete latinoamericanas. En esta red participan la Universitat de Valencia, *Gezki* de la Universidad del País Vasco y la Escuela de Estudios Cooperativos de la Universidad Complutense, además de otros centros.

BEN-NER, A. y PUTTERMAN, L. (1999): «Valores e instituciones en el análisis económico», *CIRIEC-España*, n.º 33, pp. 43-77.

BENNIS, W.G. (1966): *Changing Organizations*, McGraw Hill, 1966, Nueva York.

BLINDER, A. (1990): *Paying for Productivity: a look at the evidence*. Washintong, Brookings Institution.

BONIN, J.P. y PUTTERMAN, L. (1993): «Theoretical and Empirical Studies of Producer Cooperatives: Will The Twain Ever Meet?», *Journal of Economic Literature*, 31, 1290-1320.

CABRA DE LUNA, M. (1998): *El Tercer Sector y las fundaciones de España hacia el nuevo milenio. Enfoque económico, sociológico y jurídico*, Ed. Escuela Libre Editorial, Madrid.

CANTILLÓN, R. (1950): *Ensayo sobre la Naturaleza del Comercio en General*. México. Fondo de Cultura Económica (primera versión en inglés en 1730).

CHAVES ÁVILA, R. (1999): «La economía social como enfoque metodológico, como objeto de estudio y como disciplina científica», *Revista CIRIEC-España* núm. 33, diciembre, pp. 115-140.

CHAVES, R. y MONZÓN, J.L. (2000): «Las cooperativas en las modernas economías de mercado: perspectiva española», *Economistas*, n.º 83, pp. 113-134.

CHAVES, R. y MONZÓN, J.L. (2001): «Economía social y sector no lucrativo: actualidad científica y perspectivas», *Revista CIRIEC-España*, n.º 37, pp. 7-33.

CHAVES, R.; MONZÓN, J.L. et al (2000): *Economía Social y empleo en la Unión Europea*, CIRIEC, Valencia.

CHAVES, R.; MONZÓN, J.L. y SAJARDO (2004), *La investigación universitaria en economía social en España*, CIRIEC, IUDESCOOP, Valencia.

CIRIEC-España (1995): «Empresas excelentes de la Economía Social», *Revista CIRIEC-España*, núm. 19, octubre, n.º extraordinario.

CIRIEC-España (1997): Casos empresariales de la Economía Social valenciana. La Economía Solidaria, Editorial CIRIEC-España, Valencia.

CIRIEC-España (1998): «Respuestas empresariales de la Economía Social», *Revista CIRIEC-España*, núm. extraordinario, diciembre.

CIRIEC-España (2001): *Directorio Nacional de Investigadores en Economía Social*, Editorial CIRIEC-España, Valencia.

COASE, R.H. (1937): *The Nature of the Firm*, Economica, Noviembre.

CONSEIL WALLON DE L'ECONOMIE SOCIALE (1990): *Rapport à l'Executif Regional Wallon sur le secteur de l'Economie Sociale*, Liège, 1990.

DEFOURNY, J. y MONZÓN, J.L. (1992): *Economie Sociale, entre Economie Capitaliste et Economie Publique; The Third Sector, Cooperative, Mutual and Nonprofit Organizations*, Ed. De Boeck-Wesmael, Bruxelles.

DEFOURNY, J.; FAVREAU, L. y LAVILLE, J.L. (1997): *Inserción y nueva economía social*, CIRIEC, Valencia, 1997.

DOMAR EVSEY, D. (1966): «The Soviet Collective Farm as a Producer Cooperative», *American Economic Review* 56: 737-757.

DOW, GREGORY, K. (1993a): «Why Capital Hires Labor: A Bargaining Perspective», *The American Economic Review*, vol. 83 no. 1 March. 24.

DUSSART, C. y THIRY, B. (1994): *Repertoire des Instituts de Recherche en Economie Sociale, Coopérative, Mutualiste et Associative dans les Pays de la CEE*. CIRIEC, DG. XXIII Commission des Communautés Européennes, Bruxelles.

ELLERMAN, D.P. (1984): «Theory of Legal Structure: Worker co-operatives», *Journal of Economic Issues*, vol. XVIII, No. 3 September.

EVER Y LAVILLE (2004): The Third Sector in Europe, Edward Elgar.

FUKUYAMA, F. (1998): *La confianza*, Ed. Ediciones B, Barcelona.

GALBRAITH, J.R. (1971): Organization Design. Addison-Wesley.

GARCÍA DELGADO (dir.) (2004): *Las cuentas de la economía social*, Thomson-Civitas.

GARCÍA ROCA, J. (1992): *Público y privado en la acción social. Del Estado de Bienes-  
tar al Estado Social*, Ed. Popular, Madrid.

GARCÍA ROCA, J. (1996): «El Tercer Sector», *Revista de Documentación Social*, n.º 103, pp. 11-35.

GARCÍA-GUTIÉRREZ FERNÁNDEZ; Juan Francisco JULIÁ IGUAL; Josefina FERNÁNDEZ GUADAÑO y Sergio MARÍ VIDAL (2003): «La investigación en Economía Social en el Sistema Universitario Español», Ponencia en el *Encuentro Nacional de Institutos y Centros Universitarios de Investigación en Economía Social* se celebró los días 22 y 23 de Mayo de 2003 en el Paraninfo de la UPV.

GRATTON, L. (2004): *The democratic enterprise*. Prentice Hall.

HAYEK, Friedrich (1945): «The Use of Knowledge in Society», *The American Economic Review*, 35: 519-30.

HELMIG, B., JEGERS, M. e Irvine LAPSLEY (2004): «Challenges in Managing Nonprofit Organizations: A Research Overview», *Voluntas* (Special Issue: Managing Nonprofit Organizations), June 2004, volume 15, Issue 2, pp. 101-116.

HERRERA GÓMEZ, M. (1998): «La especificidad organizativa del tercer sector: tipos y dinámicas». *Papers*, 56, pp.163-196

HODGKINSON, V. y Anne PAINTER (2003): «Third Sector Research in International Perspective: The Role of ISTR», *Voluntas*, March 2003, volume 14, Issue 1.

KRUSE, D. (2002): *Research Evidence on Prevalence and Effects of Employee Ownership*, Testimony before the Subcommittee on Employer-Employee Relations, Committee on Education and the Workforce, U.S. House of Representatives, February 13.

LAVILLE, J.L.; NYSSENS, M. y SAJARDO, A. (2001): *Economía Social y Servicios Sociales*, CIRIEC, Valencia.

LEIBENSTEIN, H. (1966): «Allocative Efficiency Vs. X-Efficiency». *American Economic Review*, 56 (June), 392-415.

LEIBENSTEIN, H. (1987): *Inside the Firm: The Inefficiencies of Hierarchy*, Cambridge, MA, Harvard University Press.

LEVINE, D. y TYSON, L. (1990): «Participation, Productivity and the Firm's Environment», en A. BLINDER (eds.): *Paying for productivity*, Washintong, Brookings Institution, pp. 183-244.

LEVITT, T. (1973): *The Third Sector-New Tactics for a Responsive Society*, Ed. A Division of American Management Associations, Nueva York.

MARSHALL, A. (1963): *Principios de economía*. Madrid. Aguilar.

MONSERRAT JAUME, M. (1992): «Las sociedades anónimas catalanas: un análisis económico comparativo». Tesis Doctoral, Universidad Autónoma de Barcelona.

MONZÓN, J.L. (2003): «La investigación en Economía Social en el contexto europeo», Ponencia en el *Encuentro Nacional de Institutos y Centros Universitarios de Investigación en Economía Social* se celebró los días 22 y 23 de Mayo de 2003 en el Paraninfo de la UPV

MONZÓN, J.L. y DEFOURNY, J. (1992): *Economía Social. Entre economía capitalista y economía pública*, Valencia: Ed. CIRIEC-España, 1992.

MONZÓN, J.L. (1987): «La Economía Social en España», *CIRIEC-España*, n.º 0, 1987, pp. 19-29.

MORALES GUTIÉRREZ, A.C.; MONZÓN, J.L. y CHAVES, R. (eds.) (2003): *Ánalisis económico de la empresa autogestionada*. CIRIEC-España. Valencia.

MORALES GUTIÉRREZ, A.C. (1998): *Competencias y valores en las empresas de trabajo asociado*, Editorial CIRIEC-España, Valencia.

MORALES, GUTIÉRREZ, A.C. (1996): *Ineficiencias del mercado y eficacia de las cooperativas*. Instituto Nacional de Fomento de la Economía Social. INFES.

MOYANO ESTRADA, E. (2001): «El concepto de capital social y su utilidad para el análisis de las dinámicas del desarrollo». *Revista de Fomento Social*, 56, pp. 37-65.

MUÑOZ CASTELLANOS, R.M. (2000): *Competitividad de las empresas según forma jurídica: sociedades anónimas, sociedades limitadas y sociedades anónimas laborales. Estudio de variables estratégicas y de resultados*. Tesis Doctoral. Universidad de Castilla-La Mancha.

PÉREZ DÍAZ, V. (1993): *La primacía de la sociedad civil*, Madrid, Alianza Editorial pp. 1-14.

ROMÁN, A. y GIMÉNEZ, E. (2000): «Las revistas españolas de Economía: una propuesta de evaluación científica», *Información Comercial Española* núm. 783, enero-febrero, pp. 133-159.

SALAMON, L. (1990): «The nonprofit sector and government: The American experience in theory and practice», en ANHEIER, H.K. y SEIBEL: *The Third Sector*. Berlín: Waler De Gruyter, pp. 219-240.

SALAMON, L. y ANHEIER, H.K. (1992): «In search of the nonprofit sector I: the question of definitions», *Working Paper*, n.º 2, of The John Hopkins Comparative Nonprofit Sector Project. Publicado también en *Voluntas*, vol. 3, n.º 2 (1992), pp. 125-152.

SALAMON, L. y ANHEIER, H.K. (1990): «Sociological and political science approaches to third sector», en ANHEIER, H.K. y SEIBEL: *The Third Sector*, Berlín: Waler De Gruyter, pp. 7-20.

SANCHÍS PALACIO, J.R. (1999): «Economía Social y cooperativas como itinerario curricular en la diplomatura de relaciones laborales», *Quaderns de relacions laborals*, n.º 2, pp. 1-13.

SANCHÍS PALACIO, J.R. (2001): «Panorama actual sobre la investigación en Economía Social y cooperativas en España desde la perspectiva estratégica», *Revista CIRIEC-España*, núm. 38, agosto 2001, pp. 187-232.

SANCHÍS PALACIO, J.R. y REDONDO, A. (1997): «Actitudes hacia la creación de empresas: estudio empírico aplicado a la Diplomatura de Relaciones Laborales de la Universitat de València», *Revista CIRIEC-España*, n.º 27, diciembre, pp. 157-183.

SANCHÍS PALACIO, J.R. (1997): «El empresario social como impulsor del autoempleo colectivo». *Boletín AECA*, n.º 43, abril-junio, pp. 45-48.

SANTIAGO REDONDO, F. (1992): «Universidad y Economía social: déficits, perspectivas y propuestas». *CIRIEC-España, Cuadernos de Trabajo*, n.º 18.

SCHEIN, E. (1985): *Organizational Culture and Leadership*, San Francisco, Jossey Bass, publicado por Plaza y Janés en español bajo el título *Cultura organizacional y liderazgo*, 1988.

SCHUMPETER, P. (1963): *Teoría del desarrollo económico*. México. Fondo de Cultura Económica (primera versión en inglés en 1911).

SCHWEICKART, D. (1997): *Más allá del capitalismo*. Sal Terrae, Presencia Social. Santander.

SIMON, H. (1947): *El comportamiento administrativo*, Madrid, Aguilar.

SMITH, A. (1976): *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*. México. Fondo de Cultura Económica (primera versión en inglés en 1776)

SWEDBERG, R., y SMELSER, N. (1994): *Handbook of economic sociology*. Princeton. Princeton University Press.

SWEDBERG, R. (1991): «Major traditions of economic sociology», *Annual Review of Sociology*, 17, pp. 251-276.

VARIOS (2003): *La economía social y el Tercer Sector*, Madrid, Fundación ONCE.

WEISBROD, B.A. (1975): «Towards a theory of the voluntary Nonprofit sector in a three sector economy». En PHELPS, E. (ed.): *Altruism, morality and economic theory*, New York: Russell Sage Foundation.

WILLIAMSON, Oliver E. (1996): «Efficiency, Power, Authority and Economic Organisation», in *Transaction Cost Economics and Beyond*, by John Groenewegen, Dordrecht: Kluwer Academic Publishers.

WINther, G. (1999): *Theory O-Is the Case Closed?*, Economic and Industrial Democracy (SAGE, London, Newbury Park and New Delhi), vol. 20, pp. 269-293.

WOOLCOCK, M. (1998): «Social capital and economic development: toward a theoretical synthesis and policy framework», *Theory and Society*, 26, pp. 151-208.

YOUNG, K.M.; ROSEN, C. y CARBERRY, E.J. (1996): *Theory O. Creating an ownership style of management*. The National Center for Employee Ownership.

# **Los orígenes del cooperativismo moderno y el socialismo premarxista**

Santiago MERINO HERNÁNDEZ

Director de la *Revista Vasca de Economía Social*

---

**Sumario:** 1. La cooperación como fenómeno previo al cooperativismo. 2. Los orígenes del cooperativismo moderno. 3. Los primeros teóricos: el socialismo premarxista 4. Una breve nota final.

---

## **Resumen**

En este trabajo se vuelve con algo ya tratado por otros autores como son los orígenes del cooperativismo y su diferenciación, por lo menos en un sentido técnico-económico, de un fenómeno previo al mismo como es la cooperación. Sin embargo, aporta como novedad la relación que establece en muchas ocasiones, siempre directa y sin rodeos, con los teóricos socialistas premarxistas, que también repasa, y en donde encuentra las notas claves del cooperativismo por lo menos en su primera etapa. Se podrá ver cómo algunas de las propuestas que hoy definen a esta fórmula de solidaridad empresarial, es obvio que no todas, no son más que adaptaciones temporales de lo que ya expusieron estos primeros socialistas.

## **1. La cooperación como fenómeno previo al cooperativismo**

Es casi unánime la opinión relativa a que las cooperativas en sentido técnico-económico aparecen en el siglo XIX, siguiendo al movimiento económico-social su regulación jurídica<sup>1</sup>. No obstante, las necesidades de colaboración entre los hombres, en el sentido de aunar esfuerzos para la consecución de un fin común tendentes a la superación de las dificultades que

---

<sup>1</sup> *Vid.* LLUIS Y NAVAS, Jaime: *Derecho de Cooperativas*, tomo I, Barcelona, 1972, p. 185.

durante su devenir se han ido encontrando, han ido conformando diferentes fenómenos de cooperación desde prácticamente los orígenes del hombre<sup>2</sup>.

Sobre el término cooperación, CAMACHO EVANGELISTA lo define como el comportamiento de varios sujetos que obran en colaboración para alcanzar un interés común o la esperanza de una recompensa. Distingue la cooperación automática, entendida ésta como coordinación impersonal basada generalmente en pautas instintivas, de la tradicional, donde las normas sociales de carácter tradicional son las conformadoras de la cooperación. Define, por último, la cooperación contractual, siendo las condiciones de la misma específicas, dependiendo de la voluntad de los participantes o de determinadas normas legislativas.

Son precisamente en estas organizaciones, creadas expresamente por el hombre con el propósito de colaborar en la consecución de determinados objetivos comunes a todos ellos, en donde algunos teóricos han tratado de encontrar el origen del cooperativismo<sup>3</sup>. De esta forma para RIAZA BALLESTEROS<sup>4</sup> la cooperación comienza con las comunidades tribales y familiares, en donde se desconocía la propiedad individual y se producía en comunidad aquello que satisfacía las necesidades del grupo<sup>5</sup>.

Serían prácticamente inabarcables la totalidad de las diferentes manifestaciones sociales susceptibles de ser consideradas como cooperación, si bien sirvan como ejemplos para invocarlas las «colectividades agrarias» en

---

<sup>2</sup> Vid. CAMACHO EVANGELISTA, Fermín: *Curso de cooperativismo*, Granada, 1989, pp. 11 y ss. Sobre el concepto de cooperación, vid. igualmente CIURANA, José María, *Curso de cooperación*, Barcelona, 1968, pp. 9 y ss., donde se clasifica ésta en base a las diferentes necesidades que se pretende satisfacer.

<sup>3</sup> Así, MONTOLIO habla de manifestaciones protocooperativas o de cooperación en sentido genérico. Vid. MONTOLIO, José María: *Las cooperativas en España: Evolución y perspectivas*, Anuario de Estudios Cooperativos, de la Universidad de Deusto (1992), Bilbao, 1993; igualmente, PENDAS PÉREZ, Benigno: *Manual de Derecho Cooperativo*, Barcelona, 1987: *En sentido amplio el cooperativismo es un hecho natural y espontáneo, directamente vinculado con la sociabilidad humana a la que está ligada*. Más interés para nosotros presenta su concepción de cooperativismo en sentido técnico: ...*fenómeno relativamente moderno, cuyos orígenes se encuentran en el siglo XIX, tanto desde un punto de vista doctrinal e ideológico como desde una perspectiva práctica*. Se ha utilizado, en algunas ocasiones, el término de «prehistoria de la cooperación» al hacer referencia a estas manifestaciones de la sociabilidad humana. Así, URIBE GARZÓN, Carlos: *Bases del cooperativismo*, Bogotá, 1993, p. 63; e incluso «prehistoria del movimiento cooperativo», vid. PENDAS PÉREZ, Benigno: *Manual de cooperativismo*, Barcelona, 1987, p. 3.

<sup>4</sup> Vid. RIAZA BALLESTEROS, José María: *Cooperativas de producción: Experiencias y futuro*, Bilbao, 1968, pp. 18 y 19.

<sup>5</sup> En este mismo sentido encontramos la idea de Filippi, E. al considerar la cooperación algo tan antiguo como el mundo. Vid. LEONARDELLI, C.: *Cooperazione*, Trento, 1984.

la Babilonia del 3000 antes de Cristo, organizaciones de arriendo de tierras para su explotación en común; las asociaciones de maestros y artesanos en la era del antiguo Egipto entre los años 3100 a 1150 a. C.; los «ayllus» incas y «calpulli» aztecas precolombinos, tenidas en cuenta en los años ochenta y noventa por diferentes legislaciones cooperativas hispanoamericanas; e igualmente las confraternidades de sepultura y las compañías de seguros artesanales entre griegos y romanos. Particular mención merece en la Grecia clásica el pensamiento de Platón, en cuya obra, más concretamente en «La República», se ha pretendido ver el origen de las tendencias utópicas más tarde desarrolladas por Tomás Moro y Campanella, y recogidas al fin por los teóricos clásicos del cooperativismo<sup>6</sup>.

Ya en la era cristiana, y después de los ágapes de los primeros cristianos como una forma primitiva de cooperativa de consumo, en la Edad Media se citan igualmente las sociedades de drenaje, riesgos y construcción de diques en Germania; los pastos colectivos y asociaciones de pescadores en Rumanía; las asociaciones queseras de Jura y Saboya; las lecherías comunes de Armenia, cuyo origen se pierde en la antigüedad y que existen todavía hoy en forma de instituciones similares; las colectividades agrícolas llamadas «zadruga» entre los servios y «mir» en Rusia; las «fruitiriés», asociaciones de elaboradores de quesos en Francia; los «imaa», asociación de propietarios de tierras para su explotación en común, en Marruecos; e incluso las organizaciones monacales, en particular la Orden de Cluny.

Por último, debemos hacer referencia a las corporaciones típicas del Antiguo Régimen. En el medio urbano nos encontramos con los gremios, cofradías y corporaciones cuyo fundamento conlleva una disciplina profesional en materia de fabricación y de formación técnica, al tiempo que actuaban también como organismo de defensa profesional. Va a ser en momentos de conflicto social cuando estas corporaciones actúen como sociedades de socorro mutuo, procurando una verdadera protección social.

<sup>6</sup> Vid. PENDAS DÍAZ, Benigno: *op. cit.*, p. 3; STAUDINGER, F.: *Las cooperativas de consumo*, Barcelona, 1925, p. 34; CERDÁ Y RICHARD, Baldomero: *Sociedades cooperativas (su función económica, régimen legal y contabilidad)*, Barcelona, 1938, p. 29, cuando plantea que *en las leyes de Licurgo, y en la República de Platón, se encuentran algunos pasajes que pueden ser interpretados como un sentir cooperativista*, a pesar de puntualizar posteriormente, en relación al origen de nuestras cooperativas, que su origen data de mediados del siglo XIX; y PERAMAS, Manuel: *La República de Platón y los guaraníes*, Buenos Aires, 1946; citado por KESSELMAN, Julio: *Sociedades cooperativas*, Buenos Aires, 1979, p. 22. Observa PERAMAS importantes paralelismos entre las comunidades indígenas, en donde se combinaban aspectos cooperativos con otros más parecidos a las posteriores ideas socialistas, y las concepciones utópicas del filósofo griego.

Entre los ejemplos de asociación propuestos, como algo natural e instintivo en el hombre<sup>7</sup>, se mezclan aspectos de mutualidad, cooperación y acción solidaria<sup>8</sup>.

Sin embargo no podemos establecer, como así lo afirma LAMBERT, nexos históricos entre estas instituciones representativas del instinto comunitario y las cooperativas del siglo XIX. En todo caso, y frente a esta manifestación, el propio LAMBERT, no puede evitar el realizar la referencia de la institución cooperativa como muy antigua y si bien insiste en afirmar que no existe nexo histórico, sí resalta las sorprendentes analogías existentes para él entre ciertas instituciones de la antigüedad y de la Edad Media y las instituciones cooperativas contemporáneas, citando en este sentido, entre otras, a las lecherías comunes en Armenia; las asociaciones de arrendamiento de tierra de Babilonia; las sociedades de drenaje, riegos y construcción de diques en Germania; los pastos colectivos y las asociaciones de pescadores de Rumanía; las asociaciones queseiras del Jura y de Saboya, las colectividades agrícolas llamadas «zadruga» entre los servicios y «mir» en Rusia, y por último las numerosas colonias religiosas que vivían durante los siglos XVIII y XIX en régimen de economía colectiva<sup>9</sup>.

Siguiendo en esta ocasión a KAPLAN y DRIMER, igualmente citados por GÓMEZ-CALCERRADA GASCÓN<sup>10</sup>, *Las manifestaciones precooperativas....han dejado sin duda huellas en el pensamiento y en la experiencia de la humanidad; pero los antecedentes inmediatos del cooperativismo deben buscarse en épocas más recientes. De manera pues que si bien el movimiento cooperativo tiene sus raíces en la más remota antigüedad, adquiere sus caracteres actuales hacia finales del siglo XVIII y especialmente en el siglo siguiente*<sup>11</sup>. Por lo tanto,

<sup>7</sup> Así se describen en REVENTÓS CARTER, J.: *El movimiento cooperativo en España*, Barcelona, 1960, p. 39.

<sup>8</sup> Sobre estos fenómenos de cooperación previos al nacimiento del cooperativismo moderno vid. en general, y en donde se puede obtener amplia información al respecto: LAMBERT, Paul: *La doctrina cooperativa*, Buenos Aires, 1970, pp. 7 y 8; MLADENATZ, Gromoslav: *Historia de las doctrinas cooperativas*, Buenos Aires, 1969, pp. 11-16; MONTOLIO, José María: *op. cit.*, p. 32; KESSELMAN, Julio: *op. cit.*, pp. 21 y ss.; GUILLÉN ROMAN, Miguel Ángel: *Aspectos sociales de las cooperativas*, Madrid, 1989, pp. 9 y 10; DEL ARCO ÁLVAREZ, José Luis: *El movimiento cooperativo mundial*, Valladolid, 1973, pp. 3 y ss.; RIAZA BALLESTEROS, José María: *op. cit.*, pp. 18 y ss.; PENDAS DÍAZ, Benigno: *op. cit.*, pp. 3 y ss.; QUINTÍN GARCÍA: *Cooperativismo y desarrollo*, Madrid, 1973, pp. 24 y ss.; LLUIS Y NAVAS, Jaime: *op. cit.*, págs 185 y ss.; FERNÁNDEZ FERNÁNDEZ, Joaquín: *Empresa cooperativa y economía social*, Barcelona, 1992, pp. 115 y 116; KAPPLAN, Alicia y DRIMER, Bernardo: *Las cooperativas. Fundamentos, historia, doctrinas*, Buenos Aires, 1973, pp. 198 y ss.; GÓMEZ-CALCERRADA GASCON, José Luis: *La cooperativa de trabajo asociado*, Barcelona, 19, pp. 12 y 13; GUESLIN, A.: *L'invention de l'Economie sociale*, París, 1987, pp. 9 y ss.; y LEZÁMIZ, Mikel: *Relato breve del cooperativismo*, Oyarzun, 1990, pp. 7 y 8.

<sup>9</sup> *Vid.* LAMBERT, Paul: *op. cit.*, p. 27.

<sup>10</sup> GÓMEZ-CALCERRADA GASCON, José Luis: *op. cit.*, p. 13.

<sup>11</sup> KAPPLAN, Alicia y DRIMER, Bernardo: *op. cit.*, p. 207.

la evolución que algunos teóricos proclaman desde prácticamente el origen del hombre hasta las modernas cooperativas obedece, a nuestro entender, a una textual confusión entre la noción de cooperación, muchas veces poco desarrollada, y de cooperativismo<sup>12</sup>. No creemos, por tanto, que los antecedentes más remotos se aproximen mucho al moderno concepto de sociedad cooperativa ni que la teoría de la cooperación, entendida ésta como una manifestación más de la sociabilidad del ser humano tendente a la consecución de un objetivo, se pueda identificar con el reciente estudio del movimiento cooperativo<sup>13</sup>.

## 2. Los orígenes del cooperativismo moderno

El cooperativismo sin embargo, en el sentido técnico que estamos exponiendo, va a encontrar sus orígenes en aspectos mucho más puntuales.

---

<sup>12</sup> La confusión terminológica ha sido igualmente puesta de manifiesto en DIVAR, J.: *Introducción al cooperativismo*, Primeras Jornadas de Cooperativas de Euskadi (pp. 11-52), Baracaldo, 1982, p. 11. Sobre la confusión terminológica vid. MATEO BLANCO, Joaquín: *El retorno cooperativo*, Zaragoza, 1990, p. 12. Considera este autor la cooperación como Teoría de una formulación socio-económica nacida de las ideas de un grupo de filósofos y pensadores sociales de principios del siglo XIX y el cooperativismo el resumen genérico de la misma. Lo que parece querer evidenciar es que bajo las fórmulas que se adopte, todo ejercicio de cooperación entre los seres humanos puede englobarse en el contenido ideológico del cooperativismo. Conforme a todo, y a nuestro entender, confunde erróneamente ambos términos otorgándole categoría de Teoría a la cooperación en base al desarrollo del pensamiento de los teóricos del siglo XIX cuando en realidad lo que vinieron a iniciar es evidente que fue el cooperativismo. La cooperación es algo mucho más genérico que en ningún caso se puede concretar a la citada formulación socio-económica.

<sup>13</sup> Cfr. esta idea con LLUIS Y NAVAS: *op. cit.*, pp. 189 y ss, cuando afirma que considerar determinadas manifestaciones de la antigüedad como cooperativas depende en gran parte del sentido lato o estricto en que tomemos el término cooperación. Así habla de cooperación en sentido lato al referirse a las prácticas comunitarias precooperativas, mientras que la moderna técnica cooperativa la entiende como cooperación en sentido estricto. Nótese que introduce a las modernas cooperativas dentro de la teoría de la cooperación, diferenciando a éstas de otras instituciones precedentes únicamente dependiendo del sentido en que se utilice el propio término de cooperación. En este mismo sentido, y frente a otros autores ya citados, de no considerar todos estos fenómenos asociativos como antecedentes propios del cooperativismo encontramos a PANIAGUA ZURERA cuando señala que *no parece acertado remontar su surgimiento (del cooperativismo) acudiendo a antecedentes más o menos remotos, pasando revista a toda una serie de fenómenos asociativos caracterizados por la ayuda mutua entre sus miembros*. Vid. PANIAGUA ZURERA, Manuel: *Movimiento consumerista y movimiento cooperativo*, Madrid, 1992, p. 86. De igual forma, negando que los antecedentes más remotos se aproximen al concepto de sociedad cooperativa, se manifiesta la mayoría de la doctrina. Vid., por ejemplo, KESSELMAN, Julio: *op. cit.*, p. 21; y ARANZADI, Dionisio: «Orígenes del cooperativismo y doctrina cooperativa», Cuartas Jornadas de Cooperativas de Euskadi, Vitoria, 1986, p. 21.

El sistema organizativo establecido durante los siglos XV y XVI fue progresivamente desapareciendo con la privatización del suelo rústico y la introducción en el ámbito urbano de las fuerzas económicas y el principio de libre empresa<sup>14</sup>. Los artículos de consumo subían de forma desproporcionada, y se podía constatar una progresiva situación de miseria de las capas populares, tanto urbanas como rústicas y, unido todo ello a una lamentable situación de bajos salarios, dio origen a lo que luego se conocería como la «cuestión social». Esta situación provocó la aparición de una serie de reformadores sociales que, tomando como base el utopismo de Platón, propusieron las bases del cooperativismo, así como de otros movimientos sociales del siglo XIX<sup>15</sup>.

El profesor LASERRE, citado por QUINTÍN GARCÍA<sup>16</sup>, explica la evolución del hombre en un proceso que parte del colectivismo para ir progresivamente hacia el individualismo. Es en el contexto de la revolución industrial donde se da el triunfo del individualismo, volviéndose, como reacción a ésta, a fenómenos colectivos que darían lugar al cooperativismo.

El proceso de trasformación hacia la revolución industrial fue largo. El comienzo hemos de situarlo en la sustitución de la herramienta por la máquina, lo que conllevó el moderno sistema de producción fabril y la gran industria moderna. Si bien las invenciones técnicas abrieron las puertas a la nueva producción, no podemos obviar las incipientes ideas liberales<sup>17</sup> que dieron cobijo al progreso industrial originando lo que se ha venido a definir posteriormente como capitalismo<sup>18</sup>.

<sup>14</sup> Vid. LLOBREGAT HURTADO, María Luisa: *Mutualidad y empresas cooperativas*, Barcelona, 1991, p. 3.

<sup>15</sup> Podemos citar, como luego veremos, a TOMÁS MORO (1478-1536) con su obra «Utopía», BACON (1661-1727), con «Nueva Atlantis», y Tomás CAMPANELLA (1568-1639), con «Civitas Solis».

<sup>16</sup> GARCÍA, QUINTÍN: *op. cit.*, p. 28.

<sup>17</sup> Sobre el nacimiento del liberalismo económico vid. CAMACHO EVANGELISTA, Fermín: *op. cit.*, pp. 36 y ss., y más concretamente el estudio sobre la figura y obra de ADAM SMITH, pp. 40 y ss. Recordemos cómo el capitalismo liberal se apoyaba —y apoya— en la idea individualista de la libertad («laissez faire, laissez passer») y tenía —y tiene— como base de actuación la búsqueda del beneficio individual ya que persiguiendo el mismo se fomenta, según concluye esta teoría, el bien general.

<sup>18</sup> No podemos separar el sistema industrial del capitalismo a la hora de valorar las consecuencias sociales que el mismo produjo. Así, el propio Marx no era un crítico de la máquina sino de su aplicación capitalista: *La maquinaria... intrínsecamente es una victoria de la humanidad sobre las fuerzas de la naturaleza, pero empleada con fines capitalistas utiliza las fuerzas de la naturaleza para esclavizar a los hombres; en sí misma aumenta la riqueza del operario, empleada de forma capitalista le empobrece...* Vid. MARX, Karl: *Das Kapital*, Berlín, 1962, p. 465; citado por ARANZADI, Dionisio: *La cooperativa industrial y el sistema económico cooperativo*, Bilbao, 1976, p. 40.

Todos estos cambios llevaron sin embargo a la ruina absoluta a la nueva clase trabajadora, la proletaria, provocando una desorganización social desconocida hasta entonces<sup>19</sup>. A una situación de terrible miseria en donde los salarios eran muy bajos, el trabajo de mujeres y menores generalizado, las jornadas de trabajo interminables y a la escasa seguridad e higiene, se le une una progresiva degradación moral y psicológica del proletariado. El notable aumento de la riqueza nacional se hacía en base a la reducción del bienestar de una gran parte de la población, la cual subsistía en las peores condiciones posibles.

Es únicamente en este contexto cuando nace el cooperativismo tal y como lo conceptuamos hoy en día. Son los propios agentes sociales los que se verán en la obligación de organizarse para así afrontar las necesidades que el capitalismo había desatendido<sup>20</sup>. La reacción del proletariado ante la generalización del capitalismo en los países en los que se extendía la revolución industrial provocó la búsqueda de soluciones que se concretarían, entre otras, en las sociedades cooperativas<sup>21</sup>. Incluso, en algún caso, se ha querido ampliar esa reacción frente al capitalismo a los pequeños productores, los cuales como medio de defensa también buscarían la solución en fenómenos asociativos<sup>22</sup>.

El cooperativismo, por tanto, nació en el mismo medio social en el que se concretaron el sindicalismo y el socialismo, impulsado por la misma concepción de vida, y siempre en la búsqueda de soluciones superadoras de la situación existente para la clase obrera. En efecto, ante la situación social reinante el movimiento obrero se desarrollaría en tres ámbitos principalmente: En materia laboral, el sindicalismo como organismo de defensa dentro del propio sistema capitalista; en acción política, mediante la influencia en el poder; y, por último, en materia socioeconómica, con el cooperativismo. Los tres, por tanto, con una misma identidad en sus orígenes sin ningún género de dudas<sup>23</sup>.

<sup>19</sup> Los fenómenos que explican la desorganización social introducida por la revolución industrial son resumidos en DAHSENDORF, R.: *Sociología de la industria y de la empresa*, México, 1965, pp. 68 y 69.

<sup>20</sup> Vid. VIENNEY, C.: *Socio-économie des organizations coopératives*, Paris, 1980, p. 85.

<sup>21</sup> En esta línea de considerar a la revolución industrial como causa determinante del nacimiento del cooperativismo moderno, vid., entre otros, MONZÓN CAMPOS, José Luis: *Las cooperativas de trabajo asociado en la literatura económica y en los hechos*, Madrid, 1989, pp. 24 y 25; PANIAGUA ZURERA, Manuel: *Movimiento consumerista y movimiento cooperativo*, Madrid, 1992, pp. 86 y 87; GÓMEZ-CALCERRADA GASCÓN, José Luis: *op. cit.*, pp. 14 y 15.; y LAMBERT, Paul: *op. cit.*, p. 29.

<sup>22</sup> CAMPOS BEIRO, Antonio: «Cooperativismo agrario en Galicia», *Cooperativismo y Economía Social*, n.º 3 (pp. 77-96), Vigo, 1991, p. 77.

<sup>23</sup> Sobre cómo se fueron conformando las diferentes líneas de actuación del movimiento obrero, vid. ARANZADI, Dionisio: *op. cit.*, pp. 42 y 43, y en especial, sobre la importancia del

Con todo, van a aparecer las primeras sociedades de producción entre trabajadores en Escocia, fundadas por tejedores, primero en Fenwick (1761) y más tarde en Goran (1777) y Darvel (1840). No es de extrañar que los tejedores fueran los primeros en fundar cooperativas. Recordaremos que las mismas aparecen como una reacción a la situación de la clase trabajadora motivada por los abusos del capitalismo y precisamente fueron los tejedores las primeras víctimas de la Revolución Industrial. Asimismo, y dentro de estas primeras experiencias citaremos, igualmente entre otras, a la «Cooperativa de obreros sastres de Birmingham» (1777), la del «Molino Harinero de Hull» (1795) y la de «Impresores de Londres» (1821), para adquirir mayor protagonismo posteriormente las cooperativas de consumo ya entrado en el siglo XIX.

Esta primera etapa se va a caracterizar, siguiendo lo expuesto por MONZÓN CAMPOS<sup>24</sup>, por una serie de notas:

- 1.º Fueron cooperativas que nacieron impulsadas por la clase obrera de forma espontánea, con marcado carácter defensivo.
- 2.º Se premiaba de forma inmediata a los socios más activos. Así, el reparto de excedentes se realizaba a prorrata de las compras.
- 3.º Estas cooperativas supusieron la experiencia que luego se recogería por los «pioneros» de Rochdale en sus estatutos.

### 3. Los primeros teóricos: el socialismo premarxista<sup>25</sup>

Se ha venido considerando como precursores del movimiento cooperativo a dos oscuros pensadores del siglo XVII, el holandés P.C. PLOCKBOY y el inglés J. BELLERS, quienes, a partir de sus obras «Ensayo sobre un procedimiento para convertir en felices a los pobres de esta nación y de los pueblos, reuniendo cierto número de hombres competentes en una pequeña asociación económica o pequeña república...» (1659) y «Procedimiento

---

cooperativismo dentro del movimiento obrero, LASSERRE, George: *El cooperativismo*, Barcelona, 1972, pp. 10 y 11.

<sup>24</sup> MONZÓN CAMPOS, José Luis: *op. cit.*, p. 30.

<sup>25</sup> Sobre el pensamiento socialista anterior a Marx hay un texto imprescindible, compuesto por una serie de antologías de textos del socialismo utópico, publicado en 1961 por el Instituto de Estudios Políticos de la Universidad Central de Venezuela. Respecto a esta primera edición, por tanto, vid. *Colección Antologías del pensamiento político*, vol. 1, Instituto de Estudios Políticos, Universidad Central de Venezuela, Caracas, 1961. Edición española: *Clásicos del pensamiento*, n.º 130, Tecnos, Madrid, 1998. La introducción, selección y notas en la edición española son de Pedro Bravo Galán. En esta obra se recogen textos de Babeuf, Saint-Simón, Simonde de Sismondi, Fourier, Owen, Leroux, Blanc, Blanqui, Proudhon y Weitling.

para la creación de una asociación de trabajo comprendiendo todas las industrias útiles y la agricultura» (1665), respectivamente, continuaron con la doctrina desarrollada por los reformadores sociales de los siglos XV y XVI. Su aportación a la doctrina cooperativa la podemos resumir en las ideas de ayuda mutua presente en las asociaciones que propugnaban, integración orgánica de las funciones económicas diferentes, estructura democrática defendida y voluntad de supresión de intermediarios<sup>26</sup>.

A estos dos utopistas ha querido unir LAMBERT a JEAN-HENRI PESTALOZZI, quien en 1783 describía una actividad económica basada en la ayuda mutua y en el esfuerzo personal en el trabajo como forma de llegar al bien de la colectividad<sup>27</sup>.

Sin embargo, no podemos obviar el hecho de que si con alguna teoría debemos entroncar el cooperativismo moderno, a nuestro entender, no es otra mas que el socialismo premarxista.

Las corrientes políticas comprendidas en este título deben su nombre a la obra «Utopía» de TOMÁS MORO. Este pensamiento, en los tiempos en que fue concebido, pudo muy bien reputarse ilusorio e irrealizable a la luz de las circunstancias entonces reinantes. Pero hay algo que asigna su especial condición «utópica» al socialismo de ese nombre, y es que éste se limita a delinear la imagen de un mundo perfecto, sin determinar con precisión los procedimientos que, en la práctica, habrían de materializarlo, a diferencia de lo que posteriormente se ha venido llamando como socialismo científico.

El socialismo utópico basó toda su teoría en el hombre y en el simple deseo de progreso y renovación del mismo, olvidando quizá que el hombre no solamente está movido por sentimientos altruistas sino por intereses materiales profundamente egoístas con los que es necesario contar. Creer, de principio, que ese hombre pudiera ser persuadido de renunciar sin lucha a lo que considera suyo y ama como suyo para formar en cambio un mundo perfecto en beneficio de los demás es lo que imprime el sello de la utopía en el socialismo utópico. Sin embargo, estos primeros socialistas mantenían que bastaba con apelar a aquella naturaleza fundamentalmente propicia del hombre para anular las influencias corruptoras del medio y producir la gran reforma social.

La «Utopía» de TOMÁS MORO, al tiempo de bautizar a todo este sistema de ideas, es una obra escrita en 1516, cuando Inglaterra afrontaba los conflictos creados por el paso de la economía agraria a la industrial. Fue este

<sup>26</sup> Sobre estos precursores lejanos, vid. GARCÍA, Quintín: *op. cit.*, pp. 30-32; MLADENATZ, G.: *op. cit.*, pp. 19 y ss.; y URIBE GARZÓN, Carlos: *op. cit.*, p. 66.

<sup>27</sup> Vid. LAMBERT, Paul: *op. cit.*, p. 33.

esquema sociológico previamente expuesto el que inspiró la crítica y el sueño de TOMÁS MORO<sup>28</sup>. En todo caso, este autor se adelantó sin lugar a dudas a su tiempo. Hoy, varios siglos más tarde, es meta ideal de la evolución política actual.

El pensamiento del socialismo utópico concentró toda su atención sobre el problema económico-social y su crítica se orientó directamente contra los defectos del capitalismo industrial. Los socialistas premarxistas trataban de evitar la apropiación privada de la plusvalía (beneficio que obtiene el capitalista a costa de la parte del trabajo no pagado al obrero), mediante el recurso a la asociación que permitiría conservar las ventajas del sistema industrial y devolver al trabajador la totalidad del fruto de su trabajo, poniendo con ello fin a la explotación del hombre por el hombre para crear un nuevo orden social basado en la armonía de todos los intereses. Buscaban, en definitiva, la utopía que TOMÁS MORO se atrevió a imaginar.

Dentro de esta corriente, y como uno de los precursores del llamado cooperativismo moderno, citaremos en primer lugar a ROBERT OWEN (1771-1858), considerado en cierta forma discípulo de SAINT-SIMON, a partir de cuya teoría las doctrinas cooperativas empiezan a perfilarse con características diferenciadas.

Cuando OWEN en 1799 adquiere en New Lanark una fábrica de hilatura de algodón introduce una serie de reformas en la misma destinadas a la mejora de las condiciones de vida y de seguridad de sus obreros. Esta experiencia, concretada en la prohibición de emplear a menores de diez años, reducción de la jornada de trabajo a diez horas, creación de escuelas gratuitas e incluso de viviendas, le llevó a defender lo que llamaría las «aldeas

---

<sup>28</sup> Utopía es un país imaginario, situado en una isla del Pacífico. Su mecanismo económico está organizado en torno a un conjunto de pequeñas comunidades que, dentro de un sistema comparable al de las modernas cooperativas, produce lo necesario para satisfacer las necesidades de la colectividad. Se ha eliminado la propiedad privada, y el egoísmo posesivo engendrado por ella está sustituido por sentimientos de solidaridad y anhelos de superación. La tierra y otros instrumentos de producción son de propiedad común. No hay división de clases. No hay riqueza ni pobreza. Como solamente se trabaja para cubrir la demanda de la comunidad y no con fines de lucro, ha sido posible reducir la jornada de trabajo a seis horas, pero el trabajo es obligatorio para la gente joven y sana. Los ancianos y enfermos disfrutan de pensiones y jubilación. La educación es también obligatoria y se la imparte a todos por igual. Las comunidades están regidas por grupos que escoge directamente la mayoría (con poderes muy limitados, ya que la organización misma de la sociedad hace innecesario el rigor de la autoridad). Hay libertad religiosa e igualdad entre individuos de uno y otro sexo. Todos tienen el mismo derecho a un nivel básico de comodidades materiales y a las mismas oportunidades de superación intelectual. El recreo, el descanso y las diversiones sanas son parte importante e imprescindible de los derechos del ciudadano.

cooperativas». En ellas el trabajo se realizaría colectivamente sirviendo a su vez de regeneración social. Rechazaba el sistema comercial y propugnaba las ventajas de un sistema cooperativo en el que el beneficio de un hombre no conllevaría la pérdida correlativa en otro hombre. Es el momento en que OWEN empieza a ampliar su teoría propugnando la meta de una sociedad ideal basada en sus aldeas cooperativas.

En 1813 publica «Nueva visión de la sociedad», obra en la que se descubre su pensamiento tendente a la reforma integral de toda la sociedad. Pocos años después, en 1817, sus ideas empiezan a chocar con la Iglesia por lo que se traslada a Estados Unidos fundado allí «New Harmony» (Indiana) en 1824, concretando así las teorías expuestas en 1821 en su obra «Sistema Social», básica, por otra parte, para entender la experiencia de «New Harmony». El experimento de Owen fracasó rápidamente<sup>29</sup>.

De vuelta a Inglaterra funda sin éxito en 1832 una bolsa de cambio, la «Bray's Jun Road»<sup>30</sup>, para ocuparse en 1833 del sindicalismo obrero fundando una asociación, la «Gran Unión Nacional Moral de las Clases Trabajadoras», que fue el origen de los «Trade Unions», convirtiéndose así en uno de los pilares del naciente movimiento sindical, para terminar finalmente elaborando una religión secularizada<sup>31</sup> y proponiendo nuevas experiencias comunitarias como la de Harmony Hall (Queenwood) en 1839.

Si por algo tenemos que destacar el pensamiento de OWEN es básicamente por los conceptos de carácter general, y en concreto, la necesidad de abolir la ganancia inmerecida y la intermediación entre productores y consumidores. No consideró de forma particular a las cooperativas de consumo. Pretendía una solución global. Consideraba que no nos encontrábamos tan sólo ante un problema de distribución sino igualmente de producción y de educación<sup>32</sup>. Además se le ha considerado como precur-

<sup>29</sup> Se ha argumentado como motivos del fracaso los principios de igualdad absoluta y compensación independientes del esfuerzo o la productividad. *Vid. CIURANA, José María: op. cit.*, p. 178.

<sup>30</sup> Las cooperativas de producción intercambiaban sus productos sobre la base del valor expresado en horas de trabajo utilizadas en su fabricación.

<sup>31</sup> Destacaríamos su obra «El nuevo mundo moral» en la que anuncia el reino de Dios en la tierra, mediante el advenimiento de la era de la virtud y la felicidad.

<sup>32</sup> *Vid. LAMBERT, Paul: op. cit.*, pp. 34 y 35. Como bien señala MORTON, «...OWEN propone un cambio completo del orden social y económico existente e hizo entrever a las masas la posibilidad de un orden nuevo basado en la cooperación...», *vid. MORTON, A.L.: The Life and ideas of Robert Owen*, Londres, 1962, pp. 52 y 53; citado por MONZÓN CAMPOS, José Luis: *op. cit.*, p. 33.

sor de la legislación social y del trabajo, así como de la organización sindical.

Por último, y como aportación a la doctrina cooperativa, cabe destacar las ideas, ulteriormente aceptadas de forma mayoritaria, relacionadas con la asociación voluntaria y democrática, retribución limitada al capital, neutralidad política y religiosa y promoción de la educación<sup>33</sup>. Además fueron muchas las cooperativas fundadas por OWEN y WILLIAM THOMPSON, entre 1825 y 1835, en donde existía «la bolsa nacional» donde se intercambiaban los productos por medio de «billetes de trabajo», idea que vuelve a resurgir con fuerza en nuestros tiempos; sin olvidar el hecho de que algunos de sus discípulos fundaron la sociedad cooperativa de los *Rochdale Pioneers*.

Ya hemos indicado anteriormente que OWEN fue discípulo del francés CLAUDE HENRI, conde de SAINT-SIMON (1760-1825). Brevemente diremos que este autor predicaba la aplicación práctica de los principios del cristianismo, proclamaba la necesidad de exaltar la fraternidad humana que como incentivo y motor de la actividad social debería reemplazar al afán de lucro. Creía que la propiedad debía ser socializada y el derecho de herencia suprimido; que todos los miembros de la sociedad debían producir «de acuerdo con su capacidad y ser remunerados conforme a sus aptitudes», pero que esa diferencia en las remuneraciones no debía llegar nunca a crear clases económicas ni extremos de riqueza por una parte y de pobreza por otra. Así, el gobierno sería encomendado a los científicos, quienes tienen especial capacidad para estudiar los problemas colectivos y darles una solución adecuada. Sin embargo, no dijo concretamente de qué forma se alcanzarían estos objetivos. Sus discípulos, que hicieron del «saintsimonismo» una especie de religión del trabajo, auspiciaron la abolición total del derecho de propiedad.

Dentro de estos primeros teóricos nos detendremos a continuación en la figura del pensador utopista francés, CHARLES FOURIER (1772-1837)<sup>34</sup>.

Para FOURIER, el trabajo debería ser en sí mismo agradable y atractivo, además de beneficioso desde el punto de vista económico. Para ello, este verdadero adelantado de la sociología de la empresa, sostenía la tesis de que todo trabajador debería realizar más de una tarea a los efectos de evitar la rutina en el trabajo. En las pequeñas comunidades de FOURIER, de hecho, cada trabajador tenía derecho a elegir el trabajo que quisiera de acuerdo a sus necesidades. Las comunidades, para ello, debían cumplir con una serie

<sup>33</sup> KAPPAN, A. y DRIMER, B.: *op. cit.*, pp. 210 y 211.

<sup>34</sup> Se resiste LAMBERT a considerarle únicamente como un utopista. Por contra, en una visión quizás demasiado apasionada, considera a FOURIER como perfectamente entroncado con la realidad de su tiempo. Sus «profecías», apunta, ...*han resultado en lo que tenían de esencial seguras previsiones*.

de requisitos: un número ideal de 1.600 personas, con una determinada cantidad de tierra para explotar, un sistema de educación que permitiera que los niños siguieran naturalmente sus inclinaciones, vida tan en común como las familias quisieran (lo que habilitaba la propiedad privada), etc. Sin embargo, en vida, FOURIER nunca recibió apoyo económico para fundar estas comunidades. De hecho, los primeros falansterios<sup>35</sup>, se desarrollaron en Norteamérica, a influjo de ALBERT BRISBADE (1809-1890), quien logra fundar junto a otros discípulos de FOURIER algunos de éstos sin mayores éxitos, salvo en los casos en que se basaron más en los desarrollos estrictamente cooperativos.

En este «sistema de falanges o comunidades cooperativas» (los ya citados «falánsterios»), la propiedad privada quedaba completamente repartida por medio de acciones. La economía se basaba en la agricultura y el trabajo, descartándose las ocupaciones de filósofos, soldados, intermediarios en la circulación de bienes, etc., que FOURIER consideraba «parasitarias». Sin embargo todos los hombres encontrarían una actividad que les complaciera a la hora de la producción. La idea de que el trabajo más grato es más productivo, absolutamente revolucionaria en su época y hoy totalmente asumida por la ya citada sociología de la empresa, constituyó la base de todo su pensamiento.

En 1808 publicó su obra «Theorie des quatre nouveautés et des destinées générales. Prospectus et annonce de la découverte»<sup>36</sup>, para doce años más tarde, en 1820, llegar a su obra definitiva «Traité de l'associaciatio domestique agricole o Theorie de l'Unité Universelle».

Es considerado como uno de los padres de la cooperación porque, además de defender la asociación voluntaria y la democracia dentro de los falánsterios, es uno de los primeros que reflexionaron sobre la distribución de mercancías<sup>37</sup>. Establece la retribución de los trabajadores en base a la cantidad y calidad del trabajo realizado, mientras que se sale de las normas del cooperativismo moderno al retribuir al capital de forma variable<sup>38</sup>.

De particular importancia consideramos su idea de crear un sistema de garantías a fin de abarcar cuantas necesidades se planteasen en el hombre dentro del falansterio, auténtico precedente de la moderna teoría del Estado social. En suma, cuando la sociedad estuviese organizada en falanste-

<sup>35</sup> Sobre los falansterios destacaremos que los concebía como lugares confortables, con comedores comunitarios y realización de funciones que califica de agradables. Sobre las condiciones de los falansterios vid. GARCÍA, Quintín: *op. cit.*, pp. 38 y 39.

<sup>36</sup> Sobre la correspondencia entre el orden cósmico y el orden social, base de su libro, aplicando las teorías de NEWTON a la sociedad, vid CAMACHO EVANGELISTA, Fermín: *op. cit.*, p. 68.

<sup>37</sup> *Vid.* LAMBERT, Paul: *op. cit.*, p. 37.

<sup>38</sup> *Ibidem*, p. 38.

rios el hombre abandonaría su lado egoísta al tener todas sus necesidades cubiertas.

Algunos discípulos de FOURIER, entre ellos VICTOR CONSIDERANT (1808-1893), sostuvieron el poco éxito de los logros parciales de los falansterios propugnando una transformación completa de la sociedad. Para ello, y de forma progresiva, fueron distanciándose del cooperativismo en sentido estricto para llegar al socialismo.

Otro de los discípulos de los teóricos ya expuestos, en este caso el doctor WILLIAM KING (1786-1865) —discípulo de OWEN—, expuso su teoría en el periódico que el mismo editaba «The cooperator» y del que aparecieron 28 números entre 1828 y 1830. Si bien seguía a OWEN en la consideración de la necesidad de la transformación completa de la sociedad, proponiendo la creación de pueblos y aldeas cooperativas, se distancia del mismo en otros muchos puntos. De esta forma, destacó la importancia de las cooperativas de consumo como posible base para la transformación de la sociedad, sosteniendo que la emancipación de la clase obrera debía hacerse por sus propios medios.

Proclamó claramente el principio de la voluntariedad y destacó el importante papel de la educación junto con la tesis de la neutralidad de los cooperadores.

Su idea era organizar el trabajo y liberalizarlo de la dependencia del capital<sup>39</sup>. Para la carencia de capital con que se enfrenta cualquier iniciativa obrera estimaba que tendría que comenzarse con la creación de cooperativas de consumo y con el beneficio ahorrado, en la medida que no se distribuía entre los socios y no retribuyéndose tampoco el capital con interés alguno, se podría reinvertir en la creación de talleres y fábricas que llevasen progresivamente a la cooperación total. Por otro lado, la participación en la cooperativa no proporcionaba ventaja alguna a los socios. Por tanto, la integración en las mismas obedecía a aspectos morales. Para KING la cooperativa, en un pensamiento profundamente cristiano, no une a los hombres solamente para la búsqueda de unos intereses materiales sino para cumplir con sus deberes morales<sup>40</sup>.

Al igual que KING, el francés MICHEL DERRION (1802-1850) consideró a las cooperativas de consumo como la única fuerza en manos de los trabajadores. Es considerado como el primero en aplicar el retorno al consumidor en proporción a las operaciones que el mismo haya realizado<sup>41</sup>, si

<sup>39</sup> Sobre la relación entre capital y trabajo en la doctrina de KING *vid. GARCÍA, Quintín: op. cit.*, pp. 36 y 37.

<sup>40</sup> En este sentido, *vid. MLADENATZ, G.: op. cit.*, pp. 35-37.

<sup>41</sup> Así lo puso en práctica en la sociedad que fundó en 1835 bajo el nombre de «Commerce véridique et social: Derrion et compagnie» en la localidad de Lyon.

bien solamente lo realiza con una cuarta parte de los beneficios. Las otras tres cuartas partes las distribuía, siguiendo a FOURIER, entre los capitalistas de la empresa, personal y obras benéficas<sup>42</sup>.

Los principios fundamentales de las cooperativas de producción hemos de atribuírselos a BUCHEZ (1796-1865), discípulo de SAINT-SIMON y de quien se separó en 1830, no por razones de doctrina económica, sino por motivos religiosos después de convertirse al catolicismo al estar convencido del valor social del mismo<sup>43</sup>.

BUCHEZ abogó por una república democrática en donde los créditos a las asociaciones obreras serían concedidos por bancos creados por el Estado. En su defecto, tampoco descartó la posibilidad de que una reunión filantrópica, o la propia Iglesia, pudiera aportar los fondos necesarios.

Expuso su proyecto en un artículo publicado en el «Journal des sciences morales et politiques» el 17 de diciembre de 1931, que LAMBERT reproduce íntegramente en su obra reiteradamente citada<sup>44</sup>. El propio LAMBERT quiso poner de manifiesto la importancia de los principios desarrollados por BUCHEZ señalando ... *la correspondencia estrecha que existe entre los principios que establece para las cooperativas autónomas de producción y los principios que establecieron los Pioneros de Rochdale y, más generalmente, los principios de las cooperativas de consumo.*<sup>45</sup>

BUCHEZ, por tanto, señaló que los hombres asocian su trabajo, constituyéndose en empresarios, en una asociación de duración ilimitada. El capital social, que iría aumentando cada año con la quinta parte de los beneficios, sería inalienable e indivisible perteneciendo únicamente a la asociación. Serían los propios asociados los que elegirían a sus representantes en una clara manifestación de lo que se entiende por principio de demo-

<sup>42</sup> Se ha mantenido por diferentes autores, estimamos que inexactamente, que DERRION en Francia y KING en Inglaterra son los auténticos padres del cooperativismo desplazando de esta forma a OWEN y FOURIER. No parece difícil concluir que estas afirmaciones provienen de la convicción que identificaba al cooperativismo únicamente con las cooperativas de consumo. Sin duda, apunta LAMBERT, «...ni OWEN ni FOURIER concedieron demasiada importancia a las cooperativas de consumo de su época. Pero ello no impide que su doctrina haya dado al movimiento cooperativo una fuerza determinada ni que sean sus discípulos, tanto de uno como de otro, los que hayan establecido los fundamentos más sólidos de la cooperación.» *Vid. LAMBERT, Paul: op. cit., p. 42.* En efecto, consideramos que tanto OWEN como FOURIER enunciaron los principios de asociación, voluntariedad, democracia y servicio, todos ellos considerados como básicos en el posterior desarrollo del cooperativismo moderno.

<sup>43</sup> En realidad fueron otros muchos aspectos, junto con el religioso, los que separaron a BUCHEZ DE SAINT-SIMON, lo que ha llevado a MONZÓN CAMPOS a calificar a BUCHEZ como sansimoniano disidente. *Vid. MONZÓN CAMPOS, José Luis: op. cit., p. 43.*

<sup>44</sup> LAMBERT, Paul: *op. cit.*, Anexo I, pp. 319-324.

<sup>45</sup> *Ibidem*, p. 47.

cracia. Los asociados, cuyo número es ilimitado, cobrarían según la costumbre del oficio y en base a su habilidad individual, no pudiéndose emplear a obreros no asociados por tiempo superior a un año. Los beneficios repartibles se distribuirían de acuerdo al trabajo aportado por cada asociado.

En BUCHEZ podemos encontrar claramente identificados los principios de democracia, puerta abierta y retorno a prorrata equivalente a las compras realizadas, todos ellos enunciados trece años más tarde en Rochdale e igualmente considerados, junto con otros, como base de las modernas cooperativas en general y no sólo de las cooperativas de trabajo.

Por otro lado, y en relación al capital social, BUCHEZ lo va a considerar, como ya hemos apuntado, inalienable e indisoluble como forma de garantizar el mejor porvenir de las clases obreras. Lo que BUCHEZ realmente pretendía era impedir que la acumulación de capital provocase una disolución de la cooperativa por parte de los socios. Por lo demás, y siempre en relación con la indivisibilidad del capital, se contemplan los problemas que pudieran ocasionar las bajas de los individuos, cuya salida al igual que la entrada eran efectivamente voluntarias. No concedió especial relevancia a esta situación, a diferencia de lo que ocurre en las actuales sociedades cooperativas, al considerar que la asociación se habría hecho perpetua con la admisión continuada de nuevos socios. Todo ello suscitó importantes críticas basadas en que el capital indisoluble propuesto por BUCHEZ era un principio contrario a las leyes económicas vigentes<sup>46</sup>.

BUCHEZ, bajo estos principios, fundó en 1832 una cooperativa de carpintería, de muy corta duración, para en 1834 crear la denominada «Bijoutiers en dore», considerada en realidad como la primera cooperativa de producción en Francia.

Señalar, por último, que como ya hemos indicado fue un hombre de fuerte formación católica, atestiguado gracias a su participando en el periódico *L'Atelier*, «órgano de los intereses morales y materiales de la clase

---

<sup>46</sup> *Vid.*, por ejemplo, RABBENO, Ugo: *La società cooperativa di produzione*, Milano, 1886, p. 50. Si bien no compartimos la opinión de RABBENO sobre la escasa importancia de BUCHEZ dentro del movimiento cooperativo sí advertimos, al igual que LAMBERT, que carece de lógica la afirmación de indisolubilidad de la asociación puesto que nadie puede conocer el devenir de la misma ni asegurar que las bajas de los socios se compensarán con las nuevas incorporaciones. Es evidente que este problema podría llevar a la asociación a su desaparición. El principio de indisolubilidad del capital, siempre referido a impedir la baja voluntaria de los socios motivada por la sucesiva acumulación de capital, LAMBERT lo enunciará, tomando el verdadero sentido que pretendía darle BUCHEZ, como la devolución desinteresada del activo neto por parte de los cooperadores a las reservas de otra sociedad o a una labor filantrópica o al Estado. *Vid.* LAMBERT, Paul: *op. cit.*, pp. 47 y 48; y Anexo I, p. 321.

obrera». Este órgano, que saldría entre 1840 y 1850, tenía por lema las palabras de San Pablo «el que no trabaja no come». BUCHEZ es considerado por muchos, además de uno de los teóricos de las cooperativas de producción, uno de los fundadores del pensamiento social-cristiano, o socialista-cristiano, como se divulgaba en la época.

El siguiente estadio de evolución del pensamiento cooperativo tiene lugar con las ideas asociativas de LOUIS BLANC (1813-1882). Activista y agitador de masas en la Revolución de 1848 publicó su obra «Organisation du travail» en 1840, esto es, cuatro años antes de Rochdale, donde señalaba que ...*la solución al problema social en la actual situación económica debe buscarse en la organización del trabajo por medio de la asociación*<sup>47</sup>.

BLANC, que se dirigía a los trabajadores de la gran industria, considera al Estado como el motor principal de la transformación social. Su aportación más importante reside en los llamados «Talleres sociales», a los que sería el propio Estado el que aportaría el capital para su creación. En un primer momento, el Estado redactaría los estatutos de estos talleres y designaría a un director para ser los trabajadores, a partir del primer año, los que elegirían a sus dirigentes a fin de la consecución de una verdadera cooperativa autónoma de producción. La administración de determinadas empresas, ferrocarriles, minas, bancos y seguros, quedaría siempre en manos del Estado.

En los «Talleres sociales» el beneficio, después del descuento de las cantidades a devolver al Estado, se dividía en tres partes. La primera se destinaría a los miembros de la asociación en proporciones iguales, otra se destinaría a labores sociales y la tercera a proporcionar instrumentos de trabajo para los que quisieran formar parte de la asociación. En suma, BLANC desarrolla los principios de retorno, educación y promoción social y puerta abierta. Al capital, por otra parte, se le asigna un interés limitado que podría ser revisado periódicamente y las remuneraciones se graduarían con respecto a las funciones tan sólo en una primera fase pasando posteriormente a ser proporcionales a las necesidades<sup>48</sup>.

A nadie se le escapa que estas teorías se pueden considerar como el origen del protecciónismo público socialdemócrata, y que es básicamente fiscal y financiero en lo que al movimiento cooperativo se refiere y que ya hemos tenido ocasión de defender.

BLANC, como miembro del Gobierno provisional de 1848, tuvo la ocasión de poner en práctica sus ideas creando una serie de «Talleres de trabajo» que solamente tuvieron éxito en sus comienzos.

<sup>47</sup> Cit. en LEZÁMIZ, Mikel: *op. cit.*, p. 12.

<sup>48</sup> *Vid. BLANC, Louis: Organisation du travail*, Bruxelles, 1848, pp. 117 y ss.

BLANC presidió una comisión que pretendió una serie de reformas generales y de gran entidad no quedándose tan sólo en la creación de «Talleres sociales». Así, pretendía la formación de colonias agrícolas, la fundación de barrios populares en París y apoyó a los trabajadores mediante la concesión de créditos. Las medidas no fueron apoyadas por la Asamblea viéndose obligado BLANC, acusado de agitador, a exiliarse en Inglaterra.

La última de las referencias de aquellos que inspiraron de una u otra forma el primer cooperativismo, y no por ser la última es la menos importante, debe ser sin lugar a dudas PIERRE-JOSEPH PROUDHON (1809-1865).

Para PROUDHON, tanto el Estado como las asociaciones contribuían a limitar la libertad del individuo. En esta ocasión, y frente a otros modelos que hemos ido viendo, la clave era la familia. Sin embargo, el pensamiento de PROUDHON ha llegado a nuestros días fundamentalmente por algunos de sus planteamientos más radicales. Baste recordar algunos de sus manifiestos como «La propiedad es un robo» o «Dios es el mal», esta última totalmente contraria al pensamiento que por aquel entonces primaba entre los socialistas utópicos.

Sin embargo, y frente a lo que se pueda pensar en un primer momento, quien analice de forma profunda al autor de la «Filosofía de la Miseria», debe de relativizar estos mensajes y adoptar posturas que hacen de fácil comprensión sus posiciones e incluso hacen que en momentos las veamos como contradictorias: nada resulta más fácil que oponer a un texto de PROUDHON otro del propio PROUDHON. De hecho, la propiedad privada era admitida por el autor, sólo que criticaba duramente la forma en que era utilizada en la época. A diferencia de otros autores del socialismo utópico, PROUDHON era firme partidario del igualitarismo en la sociedad: «La igualdad de las condiciones, he aquí el principio de las sociedades; la solidaridad universal, he aquí la sanción de esta ley», declara en su primer ensayo sobre la propiedad. Para este autor la asociación mutualista se erige como la posible solución de los problemas sociales, en cuyo seno los miembros asociados se garantizarían recíprocamente «servicio por servicio, crédito por crédito, retribución por retribución, seguridad por seguridad, valor por valor, información por información, buena fe por buena fe, verdad por verdad, libertad por libertad, propiedad por propiedad». Su lema: «todos asociados y todos libres» le hizo convertirse en un referente para los movimientos anarquistas de años posteriores.

El ulterior socialismo vendría caracterizado por las teorías de KARL MARX (1818-1883) y el socialismo científico —con todo su importante desarrollo—, notablemente distinto todo ello a lo anteriormente expuesto<sup>49</sup>.

---

<sup>49</sup> Si bien el entronque del cooperativismo con el marxismo no forma parte de este estudio, no nos resistimos a señalar que, frente a lo que se ha dicho por algunos autores, la postura de

#### 4. Una breve nota final

No podemos obviar que todo el estudio que hemos realizado data de hace muchos años, demasiados quizá. Se podría pensar, incluso, que muy poco o nada tiene que ver con el cooperativismo actual. Sin embargo, no opinamos lo mismo.

Hemos intentado traer a colación básicamente dos ideas. La primera, la diferenciación de la cooperación con el cooperativismo, conceptos que todavía hoy en ocasiones se confunden para lo cual debíamos abordar la diferenciación desde un punto de vista histórico, completada toda ella con un buen número de referencias bibliográficas —como en todo el artículo— que permitan profundizar si se quiere en el estudio.

Y una segunda, de notable importancia, como era la reflexión sobre si los socialistas premarxistas son los precursores de un movimiento que hoy se desarrolla y extiende en el mundo, con sus defectos y sus virtudes, de forma generalizada.

---

KARL MARX frente a las cooperativas no siempre fue de negación de las mismas, por lo menos como fenómeno previo al socialismo científico o, en su caso, en estadio de subordinación respecto al mismo; pero, sobre todo, como experiencia científica de cooperación entre los trabajadores. Sin embargo, sí mantuvo con claridad que el objetivo último de los trabajadores no eran las experiencias empresariales basadas en la autoayuda sino la consecución definitiva del poder político. Como ejemplo de todo ello, transcribimos parte del discurso inaugural de la Asociación Internacional de Trabajadores impartido por el propio KARL MARX en 1864: *...Pero quedaba en reserva una victoria aún mayor de la economía política del trabajo sobre la economía política de la propiedad. Nos referimos al movimiento cooperativista, en especial a las factorías en régimen de cooperativa, establecidas, sin duda alguna, por los esfuerzos de unos cuantos valientes. Nunca se exagerará bastante el valor de esos grandes experimentos sociales. Con hechos, no con palabras, ellos han demostrado que la producción a gran escala y de acuerdo con los requerimientos de la ciencia moderna es posible sin la existencia de una clase de patronos que contrate a una clase de trabajadores; que para dar fruto no es necesario que los medios de producción estén monopolizados como medios de dominación y extorsión del hombre trabajador; y que, al igual que el trabajo de los esclavos y de los siervos, el trabajo asalariado no es sino una forma transitoria e inferior, destinada a desaparecer frente al trabajo asociado realizado con mano decidida, mente despierta y corazón alegre... Al mismo tiempo, la experiencia del período... ha demostrado sin lugar a dudas que el trabajo cooperativo, por excelente que sea en teoría y por muy útil que sea en la práctica, si no va más allá del estrecho círculo de los esfuerzos ocasionales de unos trabajadores a título individual, jamás será capaz de detener el crecimiento en progresión geométrica del monopolio, de liberar a las masas ni de aliviar siquiera mínimamente la carga de sus miserias... Para salvar a las masas obreras, el trabajo cooperativo tendría que desarrollarse a escala nacional y, consiguientemente, debería ser fomentado con medios de la misma naturaleza. Sin embargo, los señores de la tierra y los señores del capital usarán siempre sus privilegios políticos para la defensa y perpetuación de sus monopolios económicos. Por eso, lejos de promoverla, seguirán poniendo todos los obstáculos posibles en el camino de la emancipación del trabajo... La conquista del poder político se ha convertido, por tanto, en el deber de las clases trabajadoras.*

En verdad, nadie lo puede dudar, los ideales del socialismo utópico no pueden ser más bellos. Sin embargo, aquellos precursores nada dijeron sobre cómo lograr los ideales que ellos propugnaron, y cuando aplicaron a la realidad sus recetas en casi todos los casos se convirtieron en sonados fracasos. El socialismo premarxista —el socialismo utópico— se caracteriza, entre otras cosas, por eso: porque sus teóricos, después de hacer un análisis crítico del mundo real, después de hacer pormenorizados y acertados diagnósticos sociales, saltaron directamente a la quimera, olvidando que entre lo uno y lo otro hay una inmensa distancia que debería salvar el método político como puente entre los dos extremos. Es ese puente el que pensamos está construyendo el cooperativismo hoy en día. Conociendo la realidad trazan el camino hacia esa quimera que buscaban estos autores. Camino de «Itaca», como dirían los clásicos, sabiendo que en ese trayecto muchas de las necesidades quedan sin duda satisfechas.

El cooperativismo actual, como también lo hizo el socialismo premarxista, cree en la naturaleza fundamentalmente generosa del hombre y en la posibilidad de estimular la acción de esa naturaleza mediante la persuasión, la razón, la educación, etc. Y en parte lo hace porque cree en su propia historia, historia que para nosotros no puede mas que arrancar desde estos hombre que quisieron darle al hombre nada más que la felicidad.

Pero este puente entre la necesidad y la utopía lo tiende el cooperativismo actual entroncándose con la realidad más dura y sin perder de vista todos y cada uno de los obstáculos imaginables que el ya definitivamente impuesto mercado capitalista puede desarrollar en contra de proyectos basados en la formula de la solidaridad empresarial y el riesgo compartido.

Los postulados del utopismo han servido más bien, parcial y fragmentariamente, para alimentar a otras ideologías. Y no sólo al cooperativismo que, si bien es quien más ha bebido de sus fuentes, no ha sido el único. En efecto, hoy parte de la izquierda política, que permanece perpleja por lo ocurrido en los últimos años y que ha conllevado el derrumbe de la totalidad de los esquemas que la han sustentado en el último siglo, mira de nuevo a quienes fueron pioneros en la crítica de la sociedad de su tiempo y unos de los primeros en enunciar la necesidad y la posibilidad de una reforma encaminada hacia formas de vida mejores que las ofrecidas por el capitalismo industrial, todo ello en un momento histórico en el que por los efectos de la globalización el capitalismo vuelve a repetir los errores que todos estos autores pusieron de manifiesto. La suerte estará en dar soluciones que no conlleven fracasos del pasado.

## **Artículos**



# Cooperativismo y responsabilidad social

Ricardo J. SERVER IZQUIERDO

Catedrático de Universidad del Departamento de Economía y Ciencias Sociales  
Universidad Politécnica de Valencia

Inmaculada VILLALONGA GRAÑANA

Becaria de Investigación del Centro de Investigación y Especialización en Gestión de Empresas Agroalimentarias (CEGEA) del Departamento de Economía y Ciencias Sociales  
Universidad Politécnica de Valencia

## Resumen

El fenómeno de la Responsabilidad Social Corporativa ha experimentado un importante resurgir en la última década del siglo xx y en estos primeros años del siglo xxi. Es necesario que las sociedades cooperativas conozcan y elaboren memorias de sostenibilidad o balances sociales para ofrecer toda la información, actualmente demandada, acerca de su comportamiento respecto a temas económicos, sociales y medioambientales.

Realizando una visión retrospectiva de los orígenes de la Responsabilidad Social, se hará hincapié en los distintos modelos propuestos a lo largo de los años y que han sentado las bases de las iniciativas que actualmente existen. Se desarrollan las iniciativas actuales más destacadas, sometiendo a análisis a los indicadores sociales empleados para evaluar el comportamiento de las cooperativas frente a temas de sostenibilidad.

## 1. Introducción

Tras un periodo de decadencia y olvido durante los años 80, en los que la mayor preocupación del mundo empresarial se centraba en el logro del máximo beneficio económico a cualquier precio (lo que se conoció como «cultura del pelotazo»), descuidando otros temas que no fueran los estrictamente económicos, se produjo, durante los últimos años del siglo pasado y los primeros de éste, un resurgir del fenómeno de la Responsabilidad Social, como elemento diferenciador de las entidades.

Actualmente, cada vez un número mayor de empresas reconoce más abiertamente su responsabilidad social y la considera parte de su identidad. Esta responsabilidad la expresan frente a los trabajadores y, en general, frente a todos los interlocutores de la empresa que pueden influir en su éxito (*stakeholders*).

La Responsabilidad Social, según se indica en el Libro Verde «Fomentar un marco europeo para la responsabilidad social de las empresas»<sup>1</sup> publicado por la Comisión Europea en 2001, consecuencia del mandato realizado en el Consejo Europeo de Lisboa celebrado en marzo del 2000, se trata esencialmente de *un concepto con arreglo al cual las empresas deciden voluntariamente contribuir al logro de una sociedad mejor y un medio ambiente más limpio* y se define como *la integración voluntaria por parte de las empresas, de las preocupaciones sociales y medioambientales en sus operaciones comerciales y sus relaciones con sus interlocutores*.

La Unión Europea está interesada en fomentar la preocupación acerca de la Responsabilidad Social en el mundo empresarial, intentando que las empresas la consideren como una inversión y no como un gasto.

El reto que se presenta es que, aunque cada vez las empresas estén más concienciadas por ofertar una información, de momento de manera voluntaria en su mayor parte, finalmente vayan surgiendo iniciativas por parte de los distintos gobiernos de los distintos países para regularizar la exigencia y presentación de la información medioambiental y social.

Según Resolución del Consejo de la Unión Europea de 6 de febrero de 2003 relativa a la responsabilidad social de las empresas, la estrategia de fomento de la Responsabilidad Social Empresarial (RSE), debe basarse en los siguientes elementos:

- el reconocimiento de la naturaleza voluntaria de la RSE,
- la necesidad de que las prácticas de RSE sean dignas de crédito y transparentes,
- la focalización en actividades en las que la participación de la Comunidad suponga una ventaja,
- el planteamiento equilibrado y amplio en cuanto a la RSE, que incluya sus aspectos económico, social y medioambiental así como los intereses de los consumidores,
- la atención a las necesidades específicas y a las características de la pequeña y mediana empresa (PYME), y
- el apoyo a los instrumentos existentes acordados internacionalmente y la compatibilidad con ellos.

Y se insta a los Estados miembros a que:

- fomenten la RSE a escala nacional, de forma paralela al desarrollo de una estrategia a escala comunitaria,

---

<sup>1</sup> LIBRO VERDE: Fomentar un marco europeo para la responsabilidad social de las empresas. <http://europa.eu.int/comm/off/green/index-es.htm>.

- sigan fomentando el diálogo con los interlocutores sociales y el diálogo civil,
- fomenten la transparencia de las prácticas y los instrumentos de RSE,
- intercambien información y experiencias sobre sus políticas,
- incorporen la RSE en sus políticas nacionales,
- incorporen, en su caso, los principios de la RSE en su propia administración.

## 2. Importancia de la Responsabilidad Social

El porqué de la importancia que ha experimentado la Responsabilidad Social, con la redacción de informes en distintos países en estos últimos años, podríamos encontrarlo en los escándalos financieros aparecidos en los medios de comunicación, debido al falseamiento de los datos financieros de empresas bien situadas en el ranking de reputación empresarial, ocultando así su verdadera situación, caso por ejemplo de Enron y Worldcom, implicando además en el fraude a la empresa auditora Andersen por ocultar dicho fraude, que ha desembocado en una pérdida de la confianza en las empresas.

Según Lizcano, J.L.<sup>2</sup> el origen del problema está en un mercado centrado exclusivamente en la maximización del valor para el accionista, a través de la también maximización del beneficio, que impulsa a las empresas y a sus directivos a ser codiciosos hasta el punto de engañar falseando la situación real de la compañía.

Según este autor, Responsabilidad Social Corporativa significa básicamente, «asumir la esencia social de las organizaciones empresariales como conjunto de personas que interactúan en el marco de la sociedad, tanto desde un punto de vista de su propia composición elemental como desde la óptica de miembro integrante de un sistema social». A través de la Responsabilidad Social Corporativa las empresas se conciencian del impacto de su acción sobre todos los *stakeholders* y expresan su compromiso de contribuir al desarrollo económico, a la vez que a la mejora de la calidad de vida de los trabajadores y sus familias, de la comunidad donde actúan y de la sociedad en su conjunto.

Veamos en el cuadro siguiente ejemplos de comportamientos socialmente responsables.

---

<sup>2</sup> LIZCANO, J.L.: «Confianza en los mercados y responsabilidad social corporativa». *Dirección y Progreso (AECA)*. N.º 184. Agosto de 2002.

**Cuadro 1**  
Ejemplos de comportamientos socialmente responsable

Empleados	Formación continua Delegación y trabajo en equipo Transparencia y comunicación interna Balance trabajo-familia Diversidad de la fuerza laboral Política de retribuciones transparente y coherente Igualdad de oportunidades y contratación responsable Participación en beneficios y en el capital Empleabilidad y perdurabilidad del puesto de trabajo Seguridad e higiene en el puesto de trabajo Procesos de recolocación
Accionistas	Retribución del capital Transparencia informativa Inversiones éticas Código del Buen Gobierno
Gestión de procesos productivos	Ahorro consumo de energía No emisiones contaminantes
Clientes, proveedores y competidores	Productos y servicios de calidad, fiables a precios razonables Selección y relaciones de colaboración con proveedores Colaboración y alianzas con competidores
Comunidad local y comunidad global	Aportación al desarrollo local Colaboración con proyectos comunitarios Suscripción de convenios internacionales de colaboración

*Fuente:* LIZCANO, J.L.: «Confianza en los mercados y responsabilidad social corporativa». Dirección y Progreso (AECA).

La Responsabilidad Social Empresarial genera confianza y mejora la reputación de las organizaciones que la practican e incluso se puede afirmar, que tiene efectos positivos en el incremento del resultado económico y en la reducción de costes.

No tiene la misma finalidad ni toma las mismas decisiones, tanto internas como externas, ni posee los mismos objetivos, una empresa que asuma su Responsabilidad Social frente a una empresa que no la asuma.

Veamos a continuación, en el siguiente cuadro las diferencias existentes entre la visión de una empresa con y sin responsabilidad social:

### Cuadro 2

Diferencias entre entidades socialmente responsables  
y no responsables socialmente

	Sin responsabilidad Social	Con responsabilidad social
<b>Finalidad</b>	Simple obtención de bienes y servicios	Obtención de bienes y servicios considerando cómo y a que precio social
<b>Recursos productivos</b>	Los recursos existen para ser usados	Los recursos son limitados y hay que conservarlos
<b>Decisiones internas</b>	Dirección único elemento de decisión	Todo miembro de la organización puede colaborar
<b>Decisiones externas</b>	El mercado es el único que puede imponer su ley a la empresa	Cualquier afectado por las acciones de la empresa debe influenciarla
<b>Objetivos</b>	Maximizar el beneficio o el valor actual de la empresa	Varios objetivos no siempre conciliables ni meramente económicos

*Fuente:* DE LARA BUENO, M.I.: «La responsabilidad social de la empresa: implicaciones contables». Edisofer, S.L., Madrid.

La preocupación de la sociedad actual por temas medioambientales y sociales ha desembocado en una demanda de información que las empresas deben satisfacer. Las empresas se han visto en la obligación de tener que ofrecer, además de sus datos económicos, reflejados en las Cuentas Anuales, otros documentos en los que se recoja la información acerca de temas tanto medioambientales como sociales ahora demandada. La necesidad que tiene la sociedad de conocer las posibles repercusiones del funcionamiento empresarial en la sociedad y el medio ambiente, se traduce en la aparición de las Memorias de Sostenibilidad (documentos que en-

globan temas tanto económicos como sociales y medioambientales) y de los Balances Sociales.

Para presentar esta información, se debería disponer de un modelo que fuera utilizado por todas las empresas, ya que no sólo permitiría mostrar datos referentes a la actuación frente a temas de responsabilidad social y/o medioambiental, sino que también facilitaría la comparación de los datos ofrecidos por empresas diferentes. Es necesaria la búsqueda de un documento que permita la intraevaluación de las empresas, es decir que una empresa sea capaz de evaluar sus actuaciones en materia de responsabilidad social, y al mismo tiempo la interevaluación, es decir la comparación de los datos ofrecidos por empresas distintas.

Los documentos que nos va a permitir recopilar la información relativa a la responsabilidad social de las entidades, van a ser tanto el Balance Social como las Memorias de Sostenibilidad. Estos documentos se elaboran a partir de una serie de indicadores sociales, que son los encargados de reflejar el valor de las acciones realizadas por la empresa en los ámbitos social y medioambiental.

Actualmente, los esfuerzos se centran en la consecución de una guía o modelo que permita marcar a las empresas el camino a seguir a la hora de presentar los resultados tanto a otras empresas como al público en general.

### **3. Algunas iniciativas a destacar**

Veamos algunas de las iniciativas existentes para facilitar la presentación de no únicamente los datos económicos tradicionales, que se recogen en el Balance de Situación y la Cuenta de Pérdidas y Ganancias, sino de aquellos otros datos tanto económicos, como sociales y medioambientales, actualmente demandados. Importante es citar el ejemplo francés, con la iniciativa legal propuesta en 1977: se aprobó por parte de la Asamblea Nacional el proyecto de Ley sobre Balance Social. Se trataba de una iniciativa legal que obligaba a las empresas de más de 300 empleados a tener que presentar anualmente datos acerca de su actuación frente a temas de índole social, recogidos en una serie de indicadores (indicadores sociales).

Entre otras iniciativas surgidas alentando la redacción de Memorias de Sostenibilidad, indicar que en la Unión Europea se presentó el 4 de Noviembre del año 2002 el *Informe Winter*, que aconsejaba a los Estados Miembros a la elaboración un código nacional de buen gobierno para las empresas cotizadas. Lo que en España se tradujo en la creación de la llamada Comisión Aldama, que, continuando con el trabajo recogido en el Informe Olivencia, código ético para las empresas elaborado en 1998; y que desembocó en el Informe de la Comisión Especial para el Fomento de

la Transparencia y Seguridad en los Mercados y en las Sociedades Cotizadas (conocido como *Informe Aldama*) y en la elaboración de un Libro Blanco sobre la Contabilidad de la Empresa.

A lo largo de los años, han ido surgiendo diversas iniciativas entre las que destacan la «*Guía para la elaboración de Memorias de Sostenibilidad*» del Global Reporting Initiative (GRI), el «*Código de Gobierno de la Empresa Sostenible*» que sigue los principios del Global Compact de Naciones Unidas o el Proyecto Balance Social Cooperativo de la A.C.I. Todas estas iniciativas tienen como objetivo el establecimiento de las pautas a seguir por las empresas para la elaboración de informes que recojan datos acerca de temas económicos, sociales y medioambientales (lo que se conoce como sostenibilidad).

El *Global Reporting Initiative* (GRI)<sup>3</sup>, inicialmente convocado por CERES<sup>4</sup> (Coalition for Environmentally Responsible Economies) que, como él mismo se define, es un acuerdo internacional elaborado con una visión a largo plazo en el que han participado múltiples partes interesadas, tiene por misión elaborar y difundir la «*Guía para la elaboración de Memorias de Sostenibilidad*», aplicable globalmente y de manera voluntaria por aquellas organizaciones que deseen informar sobre los aspectos económicos, medioambientales y sociales de sus actividades, productos y servicios. TELEFÓNICA ha sido la primera empresa española que se ha incorporado al consejo de stakeholders del Global Reporting Initiative; hasta ahora la única representación española era la Fundación Ecología y Desarrollo<sup>5</sup>.

El proceso seguido por el GRI para elaborar la Guía ha sido global, con reuniones celebradas en diversos lugares del mundo manteniéndose una estructura transparente y abierta, habiendo sido invitadas todas las «partes interesadas» a participar en las actividades de trabajo en grupo. La evolución experimentada por el GRI ha sido la siguiente:

- Otoño de 1997: primeras reuniones organizativas del GRI.
- Febrero de 1998-Marzo de 1999: reuniones públicas trimestrales para confeccionar el borrador de la «Guía para la Elaboración de Memorias de Sostenibilidad».

---

<sup>3</sup> [www.globalreporting.org](http://www.globalreporting.org).

<sup>4</sup> Organización sin ánimo de lucro, no gubernamental, que engloba organizaciones comprometidas con el medioambiente, profesionales de la inversión responsable desde un punto de vista social, inversores institucionales, organizaciones religiosas y sindicales. [www.ceres.org](http://www.ceres.org).

<sup>5</sup> La Fundación Ecología y Desarrollo (FED) es una ONG creada en 1992 por un grupo de profesionales de Aragón, preocupados por la degradación del medio ambiente y la necesidad de dinamizar la implantación de alternativas que impulsen el Desarrollo Sostenible. La FED está compuesta por un equipo interdisciplinar de personas que elabora propuestas dirigidas a propiciar un cambio de actitud y de políticas de desarrollo hacia instituciones, empresas, agricultores, asociaciones, ciudadanos particulares...

- Marzo de 1999: publicación del borrador de la «Guía para la Elaboración de Memorias de Sostenibilidad».
- Abril de 1999-Primavera de 2000: periodo de prueba y observación.
- Junio de 2000: publicación de la guía revisada.
- Noviembre de 2000: simposio GRI en Washington, D.C.
- 2000-2002: continua la aplicación y retroalimentación de la guía.
- Antes del 2002: establecimiento de la institución independiente GRI.

Actualmente el GRI trabaja para conseguir un consenso entre los informantes y los usuarios de las memorias respecto a los indicadores específicos que describen las actuaciones sociales, medioambientales y económicas (no todos los indicadores incluidos en la guía han alcanzado el mismo nivel de consenso, el mayor grado de consenso se encuentra asociado a los indicadores medioambientales en cambio los indicadores económicos y sociales han alcanzado un grado de desarrollo menor).

En el futuro el GRI seguirá trabajando para mejorar esta Guía, ampliando el número de actores tratando de demostrar la utilidad de la misma y editarán periódicamente documentos que contengan información más detallada sobre definiciones, interpretación y medición de unidades incluidas en la Guía. Para el año 2006 se espera una nueva edición de la misma.

Según Larrinaga, C.<sup>6</sup> la guía GRI se diseñó para abarcar aspectos económicos, sociales y medioambientales, aunque efectuó un desarrollo más amplio de los aspectos medioambientales. El objetivo a largo plazo de GRI es integrar estas tres categorías, entendiendo que el desarrollo sostenible sólo se puede alcanzar mediante su apropiada integración.

Este tipo de memorias promovidas por el Global Reporter Initiative, aglutina los tres elementos de sostenibilidad:

- **Económico:** gastos por nóminas, productividad laboral, creación de empleo, gastos en servicios externos, gastos en investigación y desarrollo, e inversiones en formación y otras formas de capital humano.
- **Medioambiental:** impacto de los procesos, productos y servicios sobre el aire, agua, tierra, biodiversidad y salud humana.
- **Social:** salud y seguridad en el lugar de trabajo, estabilidad de los empleados, derechos laborales, derechos humanos, salarios y condiciones laborales en las operaciones externas.

---

<sup>6</sup> LARRINAGA, C.: «Informes de sostenibilidad empresarial: revisión de los informes publicados a raíz del periodo de prueba de la guía GRI». *Revista Interdisciplinar de Gestión Ambiental*, n.º 30, junio de 2001.

El GRI pretende homogeneizar las reglas de elaboración, en la medida de lo posible, y maximizar el valor de las memorias, tanto para las organizaciones informantes como para sus usuarios. A largo plazo el objetivo que se pretende es desarrollar principios globales de sostenibilidad globalmente aceptados.

La Guía presentada por el GRI ofrece un marco para presentar memorias de sostenibilidad, aunque no ofrece directrices de los pasos a seguir en la recogida de datos, sistemas de información y elaboración de memorias o procedimientos organizativos para preparar dichas memorias, ya que considera que cada entidad es capaz de obtener los datos necesarios del modo más adecuado.

En España la Guía GRI para la publicación de Memorias de Sostenibilidad ha sido utilizada por empresas como Endesa, Ferrovial, Iberdrola o Grupo Larcovi.

Otra iniciativa a destacar es el *Global Compact de Naciones Unidas* (GC)<sup>7</sup>, cuyos nueve principios están repartidos en tres categorías: derechos humanos, trabajo y medio ambiente, que derivan respectivamente de la Declaración Universal de Derechos Humanos de la ONU, los Principios Fundamentales de la Organización Internacional del Trabajo y los Principios sobre Desarrollo y Medioambiente establecidos en la Cumbre de Río de 1992.

Según indica Páez, J.M. (2001), el GC se basa en principios de conducta empresarial y está dirigido directamente por Naciones Unidas. Las organizaciones que deseen participar en GC deben firmar una declaración para testimoniar su compromiso. En España se ha redactado un «*Código de Gobierno de la empresa sostenible*»<sup>8</sup> del que hay que destacar la adopción de los principios del GC que se incluyen como anexos. En dicho Código se indica que su misión es desarrollar una herramienta que pueda ayudar a los máximos órganos de gobierno de las empresas españolas a integrar en sus actividades y decisiones los principios del desarrollo sostenible.

Dentro del mundo cooperativo hay que destacar, como experiencia importante, el llamado Proyecto Balance Social Cooperativo, impulsado por la Alianza Cooperativa Internacional, sede Américas, cuyo objetivo es establecer un modelo y unas pautas comunes a todas las cooperativas.

Según cita Mugarra, A. en su artículo «Proyecto Balance de Identidad Cooperativa»<sup>9</sup>, el movimiento cooperativo no puede cerrar sus ojos al fenó-

<sup>7</sup> [www.unglobalcompact.org](http://www.unglobalcompact.org).

<sup>8</sup> Presentado por Fundación Entorno, Empresa y Medioambiente, IESE y PriceWaterhouseCoopers.

<sup>9</sup> MUGARRA, A.: «Proyecto Balance de Identidad Cooperativa». Anuario de Estudios Cooperativos 1998. Universidad de Deusto 1998.

meno de la globalización que se está viviendo a nivel mundial. La Alianza Cooperativa Internacional, sede Américas, dio inicio en 1998 a su Proyecto Balance Social, gracias a este instrumento, las cooperativas contarán con un medio adecuado para medir el grado de acercamiento o alejamiento que tengan con respecto a su misión como organización cooperativa, a la luz de sus principios y valores cooperativos. Este trabajo se estructuró en diversas fases, siendo la primera de ellas la realización del diagnóstico inicial para determinar el grado de respuesta de las cooperativas del continente americano ante las distintas iniciativas de balance social puestas en marcha en distintos países. La segunda fase consistió en la identificación de dimensiones y de indicadores concretos, guías del programa informático a realizar, etc. Y la tercera fase ha consistido en la realización de diversos talleres de validación de la metodología propuesta en los distintos países que participan en el estudio.

Una de las dudas que se planteó fue si el modelo propuesto debía incluir exclusivamente informaciones sociales, diferenciándose así de los Balances y las Cuentas de Pérdidas y Ganancias, o debía integrar en un único documento ambos tipos de información: social y económica; finalmente un enfoque práctico y la constatación de la mayor abundancia de propuestas de balance exclusivamente sociales en las experiencias previas, recomiendan la primera opción: un modelo exclusivamente social.

El punto de partida de este modelo que se propone, lo constituyen los Principios Cooperativos, comunes a todas las cooperativas, enunciados por la Alianza Cooperativa Internacional y que siguen vigentes en la actualidad. Éstos constituyen la columna vertebral del Balance Cooperativo; al ser comunes a todas las cooperativas, se cumple uno de los objetivos principales que se pretenden conseguir con el modelo en estudio: la interevaluación cooperativa (comparación de datos de diferentes cooperativas).

La ACI conjuga la doble naturaleza de la sociedad cooperativa, por una lado como una *asociación de personas*, y por otro lado, *empresa de propiedad conjunta y gestión democrática*, declaración que recalca la exigencia de un control democrático por parte de los socios y la evidente naturaleza empresarial de la cooperativa. Para la ACI «los principios cooperativos son *pautas* mediante las cuales las cooperativas ponen sus valores en práctica»<sup>10</sup>.

El instrumento a utilizar son los indicadores sociales, siendo algunos de ellos comunes para todas las cooperativas y otros específicos para cada tipo de cooperativa.

---

<sup>10</sup> Alianza Cooperativa Internacional, 1995.

Generalizando, todos los modelos propuestos de Balance Social presentan dos posibles enfoques<sup>11</sup>:

- Un *enfoque externo*, que nos permite comunicar a la sociedad en general, los aspectos positivos que ha tenido la actividad de la organización en un periodo determinado ofreciendo la posibilidad de evaluar el logro de los objetivos en relación con el cumplimiento de la responsabilidad social.
- Un *enfoque interno* que proporciona la posibilidad de medir y evaluar las satisfacciones e insatisfacciones que se producen en el ámbito social en el seno de una organización. Permite a la dirección tomar las medidas correctivas necesarias así como los cambios que puedan mejorar, optimizar, la calidad del ambiente laboral dándonos la posibilidad de evaluar las realizaciones, los logros y satisfacciones del personal junto con los conflictos que se producen. El Balance social interno, constituye una poderosa herramienta de gestión para un directivo ya que lo apoya en los actos de control necesarios para lograr el cumplimiento de los objetivos propuestos.

Para la cumplimentación del Balance Social en una Cooperativa se deben llevar a cabo las siguientes acciones:

- Efectuar un diagnóstico inicial de la situación social y a continuación definir y seleccionar los indicadores sociales. Posteriormente se realizará la medición y el procesamiento de los datos (se seleccionará los métodos para su medición, ordenamiento y ponderación. Finalmente se realizará un análisis de dichos datos, llegar a conclusiones y difundirlas.
- Realizar un seguimiento, evolución y reformulación del balance social, por lo que se hace necesario efectuar auditorías que deben generar un proceso de toma de decisiones correctiva.

Un ejemplo en la elaboración de Balance Social es el modelo propuesto por HISPACOOP<sup>12</sup> (Confederación Española de Cooperativas de Consumidores y Usuarios). Según este modelo se distinguen las siguientes etapas en la elaboración del modelo propuesto de Balance Social:

- Identificación de los principales objetivos y de las orientaciones de actuación de la misma.

---

<sup>11</sup> Manual para la elaboración de un Balance Social, es el que nos presenta la Organización Mundial del Trabajo (OIT) junto con la Asociación Nacional de Industriales (ANDI) y la Cámara Júnior de Colombia Capítulo Antioquia (JCI).

<sup>12</sup> «Líneas básicas para establecer un modelo de Balance Social Cooperativo». CIDECA, n.º 35.

- Formulación de los objetivos y de las orientaciones de actuación de las mismas.
- Identificación y formulación de los medios y de los recursos necesarios para su consecución.
- Evaluación y medida de los resultados logrados.
- Cálculo y análisis de los desajustes entre objetivos y resultados.
- Elección y aplicación de las medidas correctoras pertinentes.

El documento a elaborar, ya reciba el nombre de Balance Social o de Memoria de Sostenibilidad, nos ha de permitir medir el grado de responsabilidad social de una entidad, y una de sus características fundamentales, como ya se ha indicado anteriormente, ha de ser el poder permitir además de la evaluación de dichos datos, la comparación de la información ofrecida por entidades diferentes.

## Bibliografía

ÁBACO: *Revista BBVA*. N.º 19, primavera de 2002

AZOFRA, F.: «El informe Winter sobre modernización del derecho societario en Europa». *Actualidad Jurídica Uría & Menéndez*, n.º 4/2003.

BAÑEGIL PALACIOS, T. y CHAMORRO MERA, A.: «Las memorias de sostenibilidad como reflejo de la responsabilidad medioambiental de las empresas». *Revista Interdisciplinar de Gestión Ambiental*, n.º 35, noviembre de 2001.

BOWN, H.R.: «Social Responsibilities of businessman. New York» (1953).

CAPRON, M.: «Intereses, límites y perspectivas de un nuevo instrumento de autoevaluación de las organizaciones: el balance social cooperativo», *CIRIEC-España*, n.º 39/2001.

CASTILLO, A.M.: «El resurgir de la responsabilidad social de la empresas en Europa: el Libro Verde». Noticias de la Economía Pública Social y Cooperativa, *CIDEC*, n.º 35, junio de 2002.

COMUNICACIÓN DE LA COMISIÓN, de 2 de julio de 2002, relativa a la responsabilidad social de las empresas: una contribución empresarial al desarrollo sostenible.

DE LARA BUENO, M.I.: «La responsabilidad social de la empresa: Implicaciones contables». Edisofer S.L. Madrid.

EL GOBIERNO DE LAS SOCIEDADES COTIZADAS: *Documentos Círculo*. Círculo de Empresarios. Madrid, 14 de Noviembre de 2002.

FERNÁNDEZ, M. «La gestión ecológica se integra en el gobierno corporativo». [www.expansióndirecto.com](http://www.expansióndirecto.com), 14 de Enero de 2003.

GALLEGOS SEVILLA, L.P.: «Materiales de Economía Social». Servicio de Publicaciones de la UPV, España 2000.

GLOBAL COMPACT DE NACIONES UNIDAS: [www.unglobalcompact.org](http://www.unglobalcompact.org), 2001.

GLOBAL REPORTING INITIATIVE: [www.globalreporting.org](http://www.globalreporting.org), 2000.

HISPACOOP: «Líneas básicas para establecer un modelo de Balance Social Cooperativo». Noticias de la Economía Pública Social y Cooperativa, *CIDEC*, n.º 35, junio de 2002.

<http://comfia.info/articulo>: «Las empresas españolas afrontan las exigencias de la Ley Aldama». Lunes, 11 de Agosto de 2003.

<http://europa.eu.int/comm/environment/emas>

«Informe de la Comisión Especial para el Fomento de la transparencia y seguridad en los mercados y en las sociedades cotizadas» 8 de Enero de 2003.

«Informe Anual de Gobierno Corporativo 2002 Telefónica S.A.»

IRÍBAR, A.: «Herramientas de reputación». Diario *El País*, 8 de junio de 2003.

LAFUENTE, A. y PUEYO, R.: «El dilema de Aldama». [www.expansiondirecto.com](http://www.expansiondirecto.com) 25 de Septiembre de 2002.

LARRINAGA, C.: «Informes de sostenibilidad empresarial: revisión de los informes publicados a raíz del periodo de prueba de la guía GRI». *Revista Interdisciplinar de Gestión Ambiental*, n.º 30, junio de 2001.

Ley 1/2003, de 20 de Marzo, de cooperativas de las Islas Baleares.

LIBRO VERDE: Fomentar un marco europeo para la responsabilidad social de las empresas. <http://europa.eu.int/comm/off/green/index-es.htm>.

LIZCANO, J.L.: «Confianza en los mercados y responsabilidad social corporativa». *Dirección y Progreso*, n.º 184, agosto de 2002.

«Los fraudes empresariales». [www.supercable.es](http://www.supercable.es), 18 de noviembre de 2002.

MÉNDEZ, G.: «Norma SA8000: La gestión de la responsabilidad social en las empresas». *CIDEC*, n.º 35, junio de 2002.

MONEVA ABADÍA, J.M.: «El marco de la información social y medioambiental de la empresa: análisis de la *Global Reporting Initiative (GRI)*». *Revista Interdisciplinar de Gestión Ambiental*, n.º 30, junio de 2001.

MORONATTI, J.: «SCH invirtió 61 millones de euros en acción social durante 2002». Diario *ABC*, 15 de junio de 2003.

MUGARRA, A.: «Responsabilidad y balance social hoy en día: un reto para las cooperativas». *CIRIEC*, n.º 39/2001.

MUGARRA, A.: «Proyecto Balance de Identidad Cooperativa». Anuario de Estudios Cooperativos 1998. Universidad de Deusto 1998.

PÁEZ, J.M. y OVIEDO, J.L.: «Divulgación de información financiera, social y medioambiental a través de Internet por las empresas españolas que cotizan en Bolsa». XI Congreso AECA (Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas) «*Empresa, Euro y Nueva Economía*», Madrid, 26-28 de septiembre de 2001.

O.I.T. (Organización Internacional del Trabajo); ANDI (Asociación Nacional de Industriales); JCI (Cámara Junior de Colombia Capítulo Antioquia). «Manual para la elaboración de un Balance Social».

Resolución del Consejo relativa al seguimiento del Libro Verde sobre la responsabilidad social de las empresas. Diario oficial de la Unión Europea C 86/4. 10 de abril de 2002.

Resolución del Consejo de 6 de febrero de 2003 relativa a la responsabilidad social de las empresas. Diario oficial de la Unión Europea C 39/3. 18 de febrero de 2003.

SPEAR, R.: «El balance social en la Economía Social. Enfoques y problemática». *CIRIEC*, n.º 39/2001.

# Sistemas regionales de innovación y cooperativismo

Enekoitz ETXEZARRETA<sup>1</sup>

*GEZKI*

Instituto de Derecho Cooperativo y Economía Social  
de la Universidad del País Vasco (UPV-EHU)

## **Introducción: la innovación cooperativa en el contexto económico actual**

Con esta primera aproximación al análisis de la Innovación Cooperativa pretendemos, por un lado, delimitar en base a la teoría de los Sistemas Regionales de Innovación un marco teórico para la innovación empresarial y social de las cooperativas, y ver, en segundo lugar, en qué medida se adecua el sistema de innovación del Movimiento Cooperativo Vasco a los requisitos de dicho marco teórico.

Las cooperativas operan en la actualidad en una economía cada vez más globalizada y más intensiva en conocimiento. Sobre estos nuevos pilares de la economía, la innovación ha de adaptarse a estas nuevas condiciones del mercado global. A tenor de la creciente infraestructura de la información que se está expandiendo a nivel global, se incrementen las interconexiones entre diversos actores de la economía y en consecuencia la propia innovación se concibe hoy día, no como un proceso lineal que tiene lugar dentro de la empresa, sino como un proceso interactivo de aprendizaje colectivo entre diversos agentes empresariales y ajenos al mundo empresarial (universidades, centros tecnológicos, instituciones públicas, etc.).

La innovación es considerada, por lo tanto, como fruto de la interacción de diversos agentes dentro de un sistema en donde las relaciones entre dichos agentes son de colaboración y de reciprocidad, dando lugar a un aprendizaje colectivo (Cooke, Gómez Uranga, 1998). La mejor estructura que sustenta este sistema de innovación es el «paradigma de red» (Olazarán, Gómez Uranga: 2001).

El paradigma de red, además de contemplar dentro del sistema de innovación más aspectos que el enfoque lineal convencional, implica al

---

<sup>1</sup> Este artículo es la traducción al castellano de la versión recién presentada en el congreso «The Mondragón Co-operative Research Conference 2005», organizado por la Universidad de Mondragón (MU) en el pueblo de Oñati, el día 28 de Junio del 2005.

mismo tiempo ciertas pautas y normas de comportamiento entre los diversos agentes que componen el sistema de innovación, que no tienen porque ser asumidas dentro de las empresas, ni tampoco en las relaciones de mercado (Vázquez Barquero, 1999). Las más importantes, según Vázquez Barquero, serían la reciprocidad, la interdependencia y el carácter débil de los vínculos internos del sistema (el cual dota al sistema de una gran flexibilidad y una gran capacidad de adaptación a los cambios del entorno).

La innovación dentro de un contexto globalizado (donde el acceso a la información codificada se convierte prácticamente en un bien universal), es además, por muy paradójico que parezca, un proceso de aprendizaje colectivo con fuertes rasgos locales o regionales. Este proceso de aprendizaje interactivo, en la medida en que se asienta sobre la cooperación de agentes locales y sobre la explotación de recursos locales, es un fenómeno vinculado a un territorio (Asheim, Isaksen, 1999). Diríamos, en consecuencia, que los sistemas de innovación son sistemas sociales, caracterizados por fuertes rasgos sociales ya que son fruto de una interacción social con el entorno más próximo. (Cooke, Gómez Uranga, 1998). Esta proximidad, a la vez, facilita la creación de redes estables, y evita actuaciones oportunistas (Antonelli, 2003).

Esta última constatación, el cual relaciona la innovación con factores territoriales y culturales, nos lleva a tener que reconsiderar el «perfil cultural» de la innovación y por ende, el papel que juegan las instituciones regionales en dichos sistemas de innovación. En efecto, algunos autores argumentan que las regiones son, en la actualidad, los espacios naturales de la actividad económica, por su capacidad para crear economías de asociación (o clusters innovadores) (Cooke, Morgan, 1998) y su mayor facilidad para establecer un ambiente favorable para la actividad económica, basado en valores de cooperación y confianza (Franco, 2002).

De estas consideraciones preliminares se deriva que en la actualidad, la innovación se enmarca dentro de unos nuevos parámetros basados: (i) en las personas, y su capacidad creadora, como los auténticos sujetos de la innovación; (ii) en redes en donde las relaciones de colaboración y confianza, hacen posible el aprendizaje colectivo y el mayor intercambio de conocimiento tácito (o no-codificable) de carácter innovador y; (iii) en espacios de regulación regionales, donde los aspectos culturales, sociales e institucionales favorecen en mayor grado la consecución de dicha innovación.

## **Los Sistemas Regionales de Innovación**

La teoría de los Sistemas Regionales de Innovación se engendra de la inclusión de aspectos regionales en los conceptos del paradigma de red

(Moulaert, Sekia, 2001), y responde en gran medida a las nuevas premisas de la innovación previamente analizadas. Esta teoría pone especial énfasis en la importancia de configurar redes de cooperación, tanto dentro de la empresa como fuera de ella, como condición para que se haga efectivo el aprendizaje colectivo, el cual es la base de toda innovación. El plano regional, además, proporciona según estos autores (Cooke, Morgan, Gómez Uranga, Etxebarria) un inmejorable marco institucional (integrado por rutinas, hábitos, normas y convenciones) para que se conformen estas relaciones de confianza entre el sistema productivo y el tejido social e institucional circundante.

Clasificaremos en tres ámbitos organizacionales los agentes, que según esta teoría, forman parte de los Sistemas Regionales de Innovación:

1. La empresa innovadora o la «learning organization»: a consecuencia del surgimiento del modelo toyotista como máximo referente empresarial innovador, las empresas con mayor capacidad de innovación se basan en: (i) una producción diversificada, basada en estructuras organizativas horizontales, flexibles y descentralizadas, con «grupos de trabajo» especializados pero fuertemente interrelacionados; (ii) un modelo de gestión descentralizado a su vez, que promueve una mayor autonomía y una mayor capacidad de decisión de los empleados y; (iii) una plantilla altamente cualificada y totalmente implicada en su cometido y en la misión de la empresa.
2. Las redes innovadoras: la creación de redes con los agentes que forman parte del sistema de innovación regional es fundamental para la capacidad innovadora de las empresas. Estas redes se configuran dentro del sistema productivo (creando clusters de empresas y redes de proveedores) pero también fuera del mismo, estableciendo relaciones de colaboración con universidades, centros tecnológicos y administraciones locales y regionales.
3. La región innovadora o la «learning region»: las regiones son los marcos idóneos para la innovación por dos aspectos fundamentales: (i) por la cercanía de las instituciones y su capacidad de crear economías de asociación y; (ii) por el capital social, o las relaciones de asociacionismo que se van tejiendo en la sociedad en base a ciertas convenciones y afinidades culturales. Dichos aspectos dotan al sistema de innovación de fuertes rasgos locales-regionales los cuales tiene a su vez, al ser difícilmente codificables e imitables, un gran potencial competitivo.

Cooke y Morgan (1998) insisten en que es fundamental que las relaciones entre todos los agentes anteriormente citados, partícipes en el sis-

tema de innovación, se desarrolle en un marco de confianza y lealtad. La confianza, por muy difícil que sea cuantificarla, disminuye en gran medida los costes de transacción y establece una base sólida para el intercambio de conocimiento tácito de carácter innovador. Y para que este marco de confianza sea efectiva, los valores compartidos y las actitudes responsables que se derivan de las mismas tienen una importancia significativa en dichos sistemas de innovación.

### **Los sistemas regionales de innovación del cooperativismo vasco**

Analizaremos el sistema de innovación del cooperativismo vasco, centrandonos exclusivamente en el sistema de MCC, en base a los tres ámbitos organizacionales que hemos citado en el capítulo anterior (la empresa, las redes, y la región) y trataremos de ver en qué medida se aadecua dicho sistema a las premisas teóricas fijadas por la teoría de los Sistemas Regionales de Innovación.

Constatamos, por un lado, como defiende Mendizábal (2004), que el modelo de «empresa orientada hacia el cliente» que se observa en MCC, se basa en un nuevo sistema de gestión del conocimiento. Este sistema esta compuesto por grupos de trabajo especializados en diversas funciones. Están por un lado los «grupos de conocimiento», que actúan en diversas «áreas de conocimiento» con el objetivo final de crear foros para compartir reflexiones entre diversos grupos e ir implantando, en última instancia, el modelo de calidad EFQM en la gestión de las cooperativas. También se componen, por otro lado, los «grupos de mejora», organizados en base a diferentes funciones, proyectos o sistemas de trabajo y con el objetivo final de todos ellos de introducir la innovación permanentemente en la actividad productiva. En consecuencia, observamos por un lado que la actividad innovadora en el seno del grupo se organiza mediante grupos formados por un número limitado de personas, especializados en actividades concretas pero interrelacionados a la vez mediante foros y canales de información fluidos.

Al mismo tiempo, unido a esta autonomía de actuación, la implicación de los socios sigue siendo un activo diferencial de las cooperativas. Esta implicación se ve alimentada por diversos factores del funcionamiento cooperativo, derivados éstos de los principios cooperativos. Señalaríamos, en este sentido, cuatro puntos fuertes: (i) el sentido de propiedad que proporciona la figura del socio-trabajador (Mendizábal, 2004); (ii) la estabilidad laboral que otorga esta misma figura (Garmendia, 2004); (iii) el sentido de igualdad que se difunde a causa de los mecanismos de promoción y regulación y las políticas de remuneración de las cooperativas (Garmendia, 2004) y;

por último, la formación y educación en valores cooperativos que reciben todos los socios. Estos aspectos de la actividad cooperativa consiguen que la identificación de los socios con el proyecto cooperativo sea sólida y estable, lo cual dota de mayor flexibilidad al sistema productivo y posibilita al mismo tiempo que se establezcan relaciones de confianza entre todos los socios.

En lo que se refiere a las redes innovadoras, tanto internas como externas, de la Corporación, observamos que MCC forma parte y es impulsor a la vez de todo tipo de proyectos de colaboración y agrupaciones (Bakaikoa, Begiristain, Errasti, Goikoetxea, 2004). Subrayamos por un lado, que MCC, constituido como Corporación de Cooperativas, se convierte de facto, en una especie de cluster empresarial, donde además de crear una aglomeración de cooperativas industriales, financieras y de distribución, cuenta con diversas entidades de cobertura que financian, promocionan y consolidan el tejido productivo. Estas entidades o supra-organizaciones se configuran en base a cuatro actividades de apoyo: Educación (la Universidad de Mondragón y demás centros de formación: Otalora, Mone, etc.); Investigación (Ikerlan, Ideko, Maier Technology Center, etc.); Entidades Financieras (Caja Laboral-Euskadiko Kutxa) y Aseguradoras (Lagun-Aro); y Centros de Promoción de Empresas (Saiolan o El Centro de Promoción de nuevas actividades).

Además de observar en el seno del grupo una estrecha colaboración entre el ámbito científico-tecnológico y el ámbito productivo, destacaríamos que esta misma estrategia de innovación es también impulsada por MCC con agentes del exterior, tal y como se plasma en el proyecto de Polo de Innovación Garaia, o también en la presencia de MCC en redes regionales de Ciencia y Tecnología (Saretek). Asimismo, MCC es promotora e impulsora de agrupaciones de cooperativas, mediante su participación en Federaciones de Cooperativas de Euskadi (destacaríamos su presencia dominante en las federaciones de trabajo asociado, de consumo o de crédito) o en la Confederación de Cooperativas de Euskadi.

Por último, añadiríamos la importante aceptación que tiene MCC en su región, evidenciada tanto por las fluidas relaciones de colaboración que tiene con las instituciones regionales, como por el arraigo social que demuestra tener en la población.

En cuanto a las relaciones institucionales, destacaríamos en primer lugar el Consejo Superior de Cooperativas de Euskadi (en donde interviene indirectamente MCC mediante las federaciones y la Universidad de Mondragón), como un órgano asesor de las administraciones públicas vascas en materia cooperativa. Resaltaríamos, en segundo lugar, la labor de defensa de intereses cooperativos que desempeña la Dirección de Economía Social como organismo dependiente del Departamento de Trabajo, Em-

pleo y Seguridad Social del Gobierno Vasco. Y subrayaríamos en último lugar, la sintonía que se observa entre MCC y el Departamento de Industria, el cual ha ido tomando cuerpo en base a la política de clusters llevada a cabo por las instituciones vascas, que además de crear economías de asociación en diversos sectores de la economía vasca (donde MCC se ha consolidado como grupo líder de diversos sectores) ha estrechado a su vez, los lazos de colaboración entre MCC y las instituciones públicas (Ahedo, 2004).

Haríamos, para terminar, una breve pero no por ello insignificante referencia al arraigo social de la Corporación, traducido en su aportación a la economía vasca (en términos de creación de empleo, distribución más igualitaria de la riqueza) y en la finalidad marcadamente social de los diversos fondos del grupo (FCI, FEPI, FSC, etc.).

## Conclusiones

Hemos tratado de demostrar mediante este breve trabajo que el cooperativismo vasco, encabezado por MCC, goza de un sistema de innovación que se adapta en gran medida a las nuevas exigencias que marca el actual contexto económico, reflejadas en el marco teórico proporcionado por la teoría de los Sistemas Regionales de Innovación.

MCC, además de ser capaz de crear mediante su modelo organizativo los espacios propicios para que se desarrolle la innovación, tiene una marcada tradición de crear redes de colaboración con las entidades académicas y de investigación tecnológica, tanto dentro de la Corporación como fuera de ella. Asimismo, vemos que la relación que mantiene con las instituciones públicas es fluida y que su aceptación en la región es representativa. En definitiva, nos atreveríamos en afirmar, que son los propios principios cooperativos, en la medida en que son los principales valores compartidos, los que facilitan el establecimiento de dichas redes de colaboración y relaciones de confianza, los cuales son aspectos fundamentales para la capacidad innovadora de las empresas en general, y de las cooperativas en particular.

Por último, consideramos que las cooperativas gozan en el contexto actual de unas ventajas añadidas derivadas de su propia identidad cooperativa y, en consecuencia, estimamos que el desarrollo de estas potencialidades innovadoras y competitivas pasa por seguir profundizando en dichos principios cooperativos.

## Bibliografía

AHEDO, M. (2003): «Las Asociaciones-Cluster de la Comunidad Autónoma del País Vasco (1986-2002): tradición, interacción y aprendizaje en la colaboración Gobierno-Industria» en *Ekonomiaz, Revista Vasca de Economía*, vol. 53, pp. 114-135.

ANTONELLI, C. (2003): «Knowledge complementarity and fungability: implications for regional strategy», *Regional Studies*, vol. 37. Numbers 6/7 August/October, pp. 595-606.

ASHEIM, B. e ISAKSEN, A. (2001): «Los sistemas regionales de innovación, las PYMES y la política de innovación», in M. OLAZARAN y M. GÓMEZ URANGA (eds.): *Sistemas Regionales de Innovación*, pp. 93-115, UPV.

BAKAIKO, B.; BEGIRISTAIN, A.; ERRASTI, A.M. y GOIKOETXEA, G. (2004): «Redes e innovación cooperativa», en *Ciriec España*, agosto de 2004, *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, pp. 263-295, Ciriec España, Valencia.

COOKE, P. y GÓMEZ URANGA, M. (1998): «Dimensiones de un sistema de innovación regional: organizaciones e instituciones», *Ekonomiaz*, n.º 41, pp. 46-67.

COOKE, P. y MORGAN, K. (1998): *The Associational Economy: firms, regions and innovation*, Oxford University Press, Oxford.

FRANCO, H. (2002): *Garraio-azpiegiturako politikak eta lurralde-eredua: Euskal Herriko kasurako aplikazioa*, tesi dokторala, EHU.

GARMENDIA, J. (2004): «Implikazio kooperatiboa MCC-n», in MENDIZÁBAL, A y ERRASTI, A.M. (koord.) (2004): *Ekonomia sozialaren erronkak kapitalismo globalean*, pp. 11-25, UEU, Bilbao.

MENDIZÁBAL, A. (2004): «Ezagutzaren kudeaketa MCC-ko kooperatibetan», in MENDIZÁBAL, A. y ERRASTI, A.M. (koord.) (2004): *Ekonomia sozialaren erronkak kapitalismo globalean*, pp. 105-116, UEU, Bilbao.

MOULAERT, F. y SEKIA, F. (2001): «¿Región innovadora, región social?: una perspectiva alternativa sobre la innovación regional», in M. OLAZARAN y M. GÓMEZ URANGA (eds.): *Sistemas Regionales de Innovación*, pp. 185-215, UPV.

OLAZARAN, M. y GÓMEZ URANGA, M. (2001): *Sistemas Regionales de Innovación*, UPV, Bilbao.

VÁZQUEZ BARQUERO, A. (1999): *Desarrollo, redes e innovación. Lecciones sobre desarrollo endógeno*. Pirámide. Madrid.



# **Comentarios de Jurisprudencia**

---



# **Comentarios respecto de la arbitrabilidad de las cuestiones contenciosas basadas en el vínculo sociolaboral entre las cooperativas de trabajo asociado y sus socios trabajadores**

Alejandro ELEJABARRIETA GOIENETXE

Responsable del Departamento Jurídico de Ipar Kutxa Rural  
y Árbitro del Consejo Superior de Cooperativas de Euskadi

## **Introducción**

La no arbitrabilidad de las cuestiones contenciosas entre las Cooperativas de trabajo Asociado y sus Socios Trabajadores motivadas por sus vínculos sociolaborales o, como también indican el artículo 104 de la Ley de Cooperativas de Euskadi y el artículo 87 de la Ley (estatal) de Cooperativas, *«por su condición de tales»*, refiriéndose a su condición de trabajadores, es un asunto sobre el que tanto la doctrina como la jurisprudencia y los agentes jurídicos y sociales en general trabajan partiendo de un presupuesto que, a juicio del que escribe este artículo, es dudoso jurídicamente y que dada su trascendencia no puede admitirse como un dogma indiscutible por la inercia histórica, máxime cuando en todos los ámbitos territoriales existe una indubitable tendencia a potenciar el sistema arbitral como sistema de resolución extrajudicial de conflictos y a otorgar al ámbito de la autonomía de la voluntad de los sujetos una mayor capacidad de autorregulación siempre que se respeten los principios de igualdad y contradicción y el derecho de defensa efectiva.

En el presente artículo se va a realizar un análisis de la legislación vigente, de la Sentencia de 11 de octubre de 2004 de la Sala de lo Social del Tribunal Supremo emitida en virtud del Recurso de Casación para la unificación de doctrina número 486/2004 y de otros argumentos, para emitir unas conclusiones que sirvan de reflexión sobre el asunto y, brevemente, unos comentarios sobre las posibles repercusiones que la arbitrabilidad del asunto podría tener sobre las Cooperativas y sobre BITARTU.

## **Análisis de la legislación vigente, de la Sentencia de 11 de octubre de la Sala de lo Social del Tribunal Supremo y de otros argumentos**

### *Legislación sustantiva cooperativa*

El asunto de las cuestiones contenciosas sociolaborales entre las Cooperativas de Trabajo Asociado y sus Socios Trabajadores está regulado de una manera específica en el artículo 104 de la Ley 4/1993 de Cooperativas de Euskadi y en el artículo 87 de la Ley 27/1999 de Cooperativas (estatal).

Ambos artículos, de una manera similar, establecen tres cuestiones:

- 1) La clasificación jurídica de los conflictos, distinguiendo: Los suscitados *por su condición de tales* (trabajadores), también identificados como los basados en el especial vínculo sociolaboral o en la prestación de trabajo o que se deriven de las normas internas de régimen de trabajo asociado o que comprometan sus derechos en cuanto aportantes de trabajo; y los no basados en ese vínculo sociolaboral o de prestación de trabajo que puedan surgir como entre cualquier clase de socio y las cooperativas.
- 2) El cuadro normativo aplicable: Estableciendo expresamente que las cuestiones litigiosas sociolaborales (y por supuesto también las que no lo son) *se resolverán aplicando con carácter preferente esta ley, los Estatutos y demás acuerdos internos de la cooperativa, y en general de los principios cooperativos*.
- 3) Y el ámbito jurisdiccional que les corresponde a estos conflictos típicos de la posición específica como socio trabajador y a los demás.

En cuanto al asunto que nos ocupa en este artículo, de la citada normativa se desprende:

- Que no establece nada respecto de la arbitrabilidad, o no, de las cuestiones contenciosas sociolaborales o surgidas de la prestación de trabajo, lo cual es algo previo y/o diferente a la determinación de la jurisdicción aplicable.
- Que ambas leyes eluden referirse a dichas cuestiones contenciosas como «laborales» y utilizan otras expresiones (cuestiones suscitadas por su condición de trabajadores, vínculo sociolaboral, relación típica, derechos y obligaciones derivados de normas internas de régimen del trabajo cooperativo, basados en la prestación de trabajo, basados en sus derechos en cuanto aportante de trabajo). Es decir, muchas expresiones para eludir el calificarlos como «laborales».

La pregunta que surge a continuación es ¿ por qué de someterse esas cuestiones a arbitraje sería un *arbitraje laboral*?

—Y las dos consecuencias más importantes de la explícita ordenación de las fuentes jurídicas: que la prioridad de la legalidad cooperativa confirma el carácter societario, y no asalariado, del vínculo de los Socios Trabajadores en las Cooperativas de Trabajo Asociado; y que la legislación laboral únicamente tiene carácter de norma supletoria y siempre que su aplicación sea posible porque no distorsiona o violenta otras normas de las leyes cooperativas o preceptos estatutarios. Como indica Narciso Paz Canalejo en su obra *Comentarios al código de comercio y legislación mercantil especial* en el tomo XX *Ley General de Cooperativas*, «*si existiese el peligro de llegar a rebasar este límite lo procedente sería aplicar la normativa civil, pues éste es el tronco común de nuestro Derecho y la Cooperativa es, ante todo, una Sociedad*».

### *Ley de Procedimiento Laboral*

El Real Decreto Legislativo 2/1995, de 7 de abril, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Procedimiento Laboral, no aporta nada al debate, a juicio de este autor, porque el que en su artículo 2, apartado f), establezca la competencia de los órganos jurisdiccionales del orden social para conocer las cuestiones litigiosas sobre las que versa este artículo no hace más que corroborar (y con los mismos términos) lo que establece la Ley de Cooperativas estatal, pero de su texto no se desprende el que impida el arbitraje sobre esas cuestiones.

Y el hecho de que se incluya la previsión en una ley procedural laboral no implica que se deba calificar la cuestión litigiosa como laboral y su posible arbitraje como *arbitraje laboral*.

### *Ley 60/2003, de 23 de diciembre, de Arbitraje*

El apartado 4 del artículo 1 excluye expresamente del ámbito de aplicación de la Ley de Arbitraje a los «*arbitrajes laborales*». El precedente de la norma está en el apartado 2 del artículo 2 de la Ley 36/1998. La vigente Ley mantiene la misma redacción pero, con una mejor técnica jurídica, ubica el precepto en el artículo referente al ámbito de aplicación de la ley y no, como en la ley precedente, en el artículo que regulaba las materias objeto de arbitraje.

La literalidad del precepto es clara y precisa y la exclusión dispuesta por el artículo 1.4 significa que ni siquiera supletoriamente resulta aplicable la Ley de Arbitraje en esta materia. Además de que la exclusión de los *arbitrajes laborales* ya había sido sancionada jurisprudencialmente.

Pero lo que no determina es que un arbitraje de las cuestiones contenciosas entre las Cooperativas de Trabajo Asociado y sus Socios Trabajadores por su condición de tales sea un *arbitraje laboral* y por ello es cuestionable tal equiparación y su consecuencia de que no son arbitrables dichas cuestiones contenciosas.

Tampoco podemos deducirlo de otro texto legal porque no existe ningún régimen legal del *arbitraje laboral*.

#### *Sentencia de 11 de octubre de la Sala de lo Social del Tribunal Supremo*

La citada Sentencia, emitida en virtud del Recurso de Casación para la unificación de doctrina número 486/2004, ha perdido, a juicio de este autor, una gran oportunidad para resolver sobre el asunto del presente artículo porque emite el Fallo desestimando el recurso por falta del requisito de acuerdo de las partes para someterse al arbitraje y no porque la cuestión litigiosa sea arbitrable o no.

Y es una lástima:

- Porque la Sentencia no sería una Sentencia ordinaria del Tribunal Supremo, sino que además tendría un mayor valor a efectos de sentar doctrina porque se debía emitir en virtud del Recurso de Casación para la unificación de doctrina regulado en los artículos 216 a 226 de la Ley de Procedimiento Laboral.
- Y porque las Sentencias contradictorias de la Sala de lo Social del Tribunal Superior de Justicia de Valencia motivadoras del Recurso de Casación (la dictada el 3 de noviembre de 2003 y la dictada con fecha 20 de febrero de 2001) trataban concretamente este asunto, habiendo estimado la del 2001 (al igual que el Juzgado de lo Social que la motivó) que lo que procedía era someter la cuestión al arbitraje y la del 2003 (separándose de lo dictado por el Juzgado de lo Social) que entendió que en el caso a enjuiciar la competencia era del orden jurisdiccional social.

La Sentencia de 11 de octubre de 2004 resuelve en base a que las partes contendientes no habían acordado someterse a arbitraje, pero esa no es la cuestión debatida en este artículo.

Es indiscutible que ese requisito es necesario e ineludible para no aplicarse la norma general en la materia que resulta del artículo 24, apartado 1, de la Constitución Española, en relación con el artículo 2, apartado ñ), de la Ley de Procedimiento Laboral y, en el caso del País Vasco, del artículo 104 de la Ley de Cooperativas de Euskadi (artículo 87 de la Ley de Cooperativas estatal). Lo que se debate es si las partes contendientes (Coopera-

tivas de Trabajo Asociado y Socios Trabajadores) pueden acudir a la vía arbitral para resolver los litigios sociolaborales una vez exista entre ellas un acuerdo válido para acudir a la vía arbitral.

Ahora bien, recogiendo lo establecido expresamente en los Fundamentos de Derecho de la Sentencia y *a sensu contrario* de lo que se dice en ellos, se puede defender que de la Sentencia se deduce la posibilidad de arbitrar los contenciosos sociolaborales ya que cuando ambas partes contendientes estén de acuerdo en ello *el legislador les faculta para dejar de ejercitar el referido derecho fundamental* (el que confiere el artículo 24.1 de la Constitución Española en orden a acudir a los tribunales de justicia para obtener de ellos la tutela efectiva) *y acudir al arbitraje, siempre que la materia conflictiva de la que se trate lo permita* (segundo párrafo del Fundamento de Derecho segundo).

La Sentencia recoge además:

- También en el segundo párrafo del Fundamento de Derecho segundo, que la normativa básica de la materia (leyes de arbitraje) ha regulado la institución partiendo de la necesaria concurrencia de los dos requisitos (acuerdo de las partes y materia arbitrable).
- En el primer párrafo del Fundamento de Derecho tercero se recoge el cuadro normativo aplicable y la legalidad sobre la atribución competencial en orden a la resolución de los conflictos que ocupan este artículo.
- Y en el segundo párrafo del anterior Fundamento de Derecho tercero se ocupa de la legalidad autonómica de la Comunidad de Valencia, que debería seguir el mismo criterio en lo que nos ocupa.

Y la Sentencia en ningún lugar indica (a pesar de tratar sobre ellas) que las cuestiones contenciosas que nos ocupan no pueden ser arbitrables. Tampoco que sí pero, salvo que se siga una inercia sin estudiarla y fundamentarla, no es necesario que se diga que sí se puede arbitrar sobre esas cuestiones, siempre que cumplan los dos requisitos generales de toda cuestión arbitrable, porque en ningún texto legal se prohíbe expresamente ni se las identifica como arbitrajes laborales (y por lo tanto excluidas del ámbito de la Ley de Arbitraje).

#### *Otros argumentos a favor de la arbitrabilidad*

- 1) Apoya un análisis crítico de la postura actual de no aceptar la arbitrabilidad de las cuestiones sociolaborales entre las Cooperativas de Trabajo

Asociado y sus Socios Trabajadores el que en relación al *arbitraje laboral* se han alcanzado diversos acuerdos que han potenciado el mismo a nivel institucional y sindical en determinadas Comunidades Autónomas y en el Estado al optarse por soluciones extrajudiciales en el ámbito de las relaciones laborales, pero tales acuerdos no son aplicables a los conflictos sociolaborales que nos ocupan en este artículo porque son para resolver los conflictos laborales surgidos entre empresarios y trabajadores por cuenta ajena o sus respectivas organizaciones representativas.

Tales acuerdos, como los *Acuerdos interconfederales sobre procedimientos voluntarios de resolución de conflictos laborales en el País Vasco* (PRECO), el *Acuerdo interprofesional de Cataluña* (AIC), el *Acuerdo interprofesional gallego sobre procedimientos extrajudiciales de solución de conflictos de trabajo* (AIG) y a nivel estatal el *Acuerdo sobre solución extrajudicial de conflictos laborales* (ASEC) o similares, se amparan en el artículo 83.3 del Estatuto de los Trabajadores. En concreto, en los llamados «*Acuerdos sobre materias concretas*» y, en tal sentido, son pactos de carácter interprofesional negociados y firmados por las organizaciones sindicales y empresariales más representativas a nivel estatal o de la Comunidad Autónoma, por los que se regulan determinadas materias de interés general.

Pero tales acuerdos, al igual que el *Instituto de Mediación, Arbitraje y Conciliación* (IMAC) creado por el Real Decreto Ley 5/1979, de 26 de enero, para atender a la especial naturaleza de los conflictos laborales y de los intereses por ellos enfrentados, y que crea en su artículo 4 los Tribunales Arbitrales Laborales a los que los empresarios y trabajadores pueden someter sus controversias individuales o colectivas, no son de aplicación a los conflictos que nos ocupan y ello sugiere dos reflexiones:

- Que los conflictos laborales, o parte de ellos dependiendo de su objeto, sí son arbitrables y que su exclusión del ámbito de aplicación de la Ley de Arbitraje va encaminada a que tengan otro marco normativo específico que les sea aplicable y que ya se está desarrollando.
- Y que el excluir a los conflictos sociolaborales que nos ocupan en este artículo del ámbito de la Ley de Arbitraje y de los diversos servicios como BITARTU pero no crear otro sistema válido para ellos crea un agravio comparativo para los agentes que intervienen en los mismos.

Todo ello puede apoyar la postura de que sí son arbitrables los conflictos sociolaborales sobre los que estamos tratando y que pueden acogerse al sistema arbitral de la Ley 60/2003 y de los arbitrajes institucionales como el de BITARTU que se han desarrollado a través de ese sistema.

2) También supone un agravio comparativo hacia los citados agentes (Cooperativas de Trabajo Asociado y sus Socios Trabajadores) el no admitir

la arbitrabilidad de sus conflictos sociolaborales, el que ello supone una mayor inseguridad jurídica para sus relaciones porque:

- Además de los interrogantes y dudas, y consecuentemente problemas, que se derivan de la delimitación de qué materias son arbitrables o no por ser de libre disposición y que son interrogantes que afectan a todo tipo de arbitrajes.
- Y además de las dudas (que son inevitables de acuerdo con la legislación cooperativa) derivadas de determinar cuál es el orden jurisdiccional por ser el objeto del litigio sociolaboral o no y que ya son propias de los sujetos que nos ocupan.
- Con la postura que se mantiene y de la que se hace una reflexión crítica en este artículo, se les crea una incertidumbre añadida derivada de que dependiendo de la calificación del conflicto (sociolaboral o no) hay que acudir a los órganos jurisdiccionales necesariamente o, si ello está pactado, hay que acudir al arbitraje. Y si hay un error en esa apreciación implica que son nulas todas las actuaciones que se hayan podido realizar.

3) Otro argumento a favor de la arbitrabilidad de los conflictos que nos ocupan es que es un hecho incontestable que el arbitraje, no sólo a nivel autonómico o estatal sino también a nivel mundial, se ha consolidado como un sistema idóneo para resolver las discrepancias entre los agentes económicos y sociales, tanto a nivel interno como internacional, de manera rápida, eficaz y con las necesarias garantías de confidencialidad y especialización.

Y ello, junto con el amplio desarrollo que la institución arbitral está teniendo, debe servir como criterio de interpretación tendente a no poner más trabas de las necesarias en su aplicación y a apoyar una amplia utilización de tal institución arbitral como medio para resolver los litigios y discrepancias.

4) Y por último, no podemos olvidar que la normativa arbitral ya establece un sistema de garantías para evitar que se sustraigan de la tutela judicial la defensa de derechos irrenunciables o no susceptibles de transacción, ya que los litigios que tengan tales objetos no pueden someterse al arbitraje y si eso sucede cabe interponer un Recurso de Anulación ante los órganos jurisdiccionales tal y como está previsto en el artículo 41, apartado 1, subapartado e), de la Ley 60/2003 de Arbitraje y en nuestro ámbito el artículo 48, apartado Uno, subapartado e), del Reglamento sobre Procedimientos de Resolución de Conflictos en las Cooperativas Vascas.

## Conclusiones

Tras el análisis de la legislación y jurisprudencia reciente, a juicio del autor de este artículo, se puede concluir:

- Que la legislación sustantiva cooperativa, y en especial la Ley de Cooperativas de Euskadi y la Ley de Cooperativas estatal, establece claramente como norma o principio a seguir que dentro del ámbito jurisdiccional los órganos del orden social son los competentes para conocer los conflictos entre las Cooperativas de Trabajo Asociado y sus Socios Trabajadores por su condición de trabajadores, es decir, por el vínculo sociolaboral o prestación de trabajo en que consiste su actividad cooperativizada.  
Otra cuestión es determinar en cada caso concreto si la cuestión litigiosa es de ese tipo o no, porque, ya sea con la enumeración no cerrada de la Ley de Cooperativas de Euskadi o con la fórmula más abierta de la Ley de Cooperativas vigente, ello no queda perfectamente delimitado, es imposible, y puede existir indeterminación.
- Que dicha legislación cooperativa no establece expresamente el que esas cuestiones litigiosas deban resolverse necesariamente en el orden jurisdiccional y por lo tanto no excluye el que por acuerdo entre las partes esos litigios sociolaborales se puedan resolver extrajudicialmente por el sistema arbitral.
- Que ni la vigente Ley 60/2003 de Arbitraje ni las anteriores han declarado que los arbitrajes de los conflictos sobre los que versa este artículo se encuadran en lo que denominan «*arbitrajes laborales*» que quedan excluidos de su ámbito de aplicación.
- Que cuando las leyes arbitrales se refieren a «*arbitrajes laborales*» parece que debe entenderse que hacen referencia a aquellos en los que los sujetos son los trabajadores por cuenta ajena y sus empleadores y que son para los que se ha creado el IMAC y se han cristalizado acuerdos como el PRECO, AIC y el AIG.
- Que en el ámbito de la legislación laboral tampoco se excluye expresamente el sistema arbitral como sistema alternativo al ámbito jurisdiccional y la Ley de Procedimiento Laboral lo único que hace es establecer que, dentro de los órganos jurisdiccionales, son los del orden social los competentes para conocer las cuestiones litigiosas entre las Cooperativas de Trabajo Asociado y sus Socios Trabajadores *por su condición de tales*.
- Que la reciente jurisprudencia no ha tratado expresamente el asunto y que tal como lo ha hecho la Sentencia de 11 de octubre de 2004 de la Sala de lo Social comentada en este artículo se remarcan los

dos requisitos básicos y necesarios para que un asunto sea arbitrable: acuerdo entre las partes y que la materia conflictiva lo permita por no recaer sobre derechos irrenunciables o no susceptibles de transacción. Pero no ha concluido expresamente que las cuestiones laborales no sean arbitrables si tienen cobertura normativa que las sustente y menos que sean *cuestiones laborales* y por lo tanto no arbitrables las tratadas en este artículo.

- Que hay argumentos jurídicos consistentes para concluir que la relación entre las Cooperativas de Trabajo Asociado y sus Socios Trabajadores no es una relación laboral sino societaria, con la especificidad de que la actividad cooperativa o prestación fundamental de los socios es una prestación de trabajo a la que habrá que aplicar diversa normativa que regula esta actividad (seguridad e higiene, etc.), pero a la que, como establecen clara y expresamente las leyes cooperativas sustantivas, se aplican con carácter preferente esas leyes, los Estatutos y el reglamento de Régimen Interno de las Cooperativas, los acuerdos validamente adoptados por los órganos sociales de éstas y los principios cooperativos.
- Que la imposibilidad de acudir al arbitraje para dirimir estas cuestiones contenciosas sociolaborales crea una mayor inseguridad tanto para las Cooperativas como para sus Socios Trabajadores, porque el determinar en cada caso el carácter *laboral* del objeto del litigio (que puede ser muy difícil en algunos casos) no sólo determina a qué orden jurisdiccional le compete resolverlo, sino que incluso si es procedente acudir a la vía jurisdiccional o no. Y crea un agravio comparativo con los trabajadores por cuenta ajena y sus empleadores porque no tendrían las vías alternativas que para algunas cuestiones tienen éstos (IMAC, PRECO, AIC, AIG...).
- Y, en definitiva, que es el carácter atrayente, en primer lugar del ámbito jurisdiccional respecto del que no lo es y en segundo del orden social respecto del civil, el que justifica y sostiene el criterio de que, por una parte, respecto de los litigios sociolaborales que estamos tratando son competentes los órganos jurisdiccionales (excluyendo al arbitraje) y, por otra, de que es el orden social el que atrae competencias a sus órganos respecto de los civiles. Pero aunque lo segundo está recogido expresamente en la legislación cooperativa y en la Ley de Procedimiento Laboral, lo primero no lo está.

Por todo lo anterior, entiende este autor que, sin olvidarse de todos los antecedentes doctrinales y jurisprudenciales que lo sustentan, que así lo vienen aplicando los agentes del sector cooperativo de una manera más o menos pacífica y que tal postura obedece en definitiva a que se quiera ga-

rantizar de una manera más efectiva una mayor protección de los derechos de la parte más débil en el mundo económico como son los trabajadores (asalariados por cuenta ajena, socios trabajadores de cooperativas, de sociedades anónimas laborales o con cualquier otro tipo de vínculo), debería analizarse en profundidad y valorar la posibilidad de establecer expresamente en la legislación que los arbitrajes sobre cuestiones contenciosas entre las Cooperativas de Trabajo Asociado y sus Socios Trabajadores por su condición de tales no son *arbitrajes laborales* y que por ello sí cabe el que se aplique la vía arbitral a la resolución de tales conflictos.

O, en otro caso, que se argumente y justifique lo contrario, estableciendo también expresamente que esas cuestiones contenciosas no pueden ser objeto de arbitraje o no se encuadran en el ámbito de las leyes arbitrales porque serían *arbitrajes laborales*, eliminando con ello una parte de las indeterminaciones e inseguridad jurídica que existen sobre el asunto.

### **Breves consideraciones respecto de las posibles repercusiones sobre las cooperativas y sobre BITARTU de considerar como arbitrables los litigios sociolaborales entre las Cooperativas de Trabajo Asociado y sus Socios Trabajadores**

Respecto de las Cooperativas de Trabajo Asociado, y sin entrar en otros aspectos que no son objeto de este artículo, implicaría el que los Socios Trabajadores podrían acudir a instituciones arbitrales como BITARTU, o similares en otros ámbitos territoriales diferentes a la Comunidad Autónoma Vasca, y no tendrían que acudir necesariamente a los órganos jurisdiccionales.

El autor de este artículo no puede valorar el alcance de ello en cuanto al mayor o menor número de litigios que «saldrían» del ámbito interno de las propias cooperativas, el cual es indudablemente el más adecuado para resolver las cuestiones contenciosas que se planteen máxime cuando muchas de ellas se refieran a la propia organización del trabajo en la cooperativa. Pero lo que parece indudable es que, una vez que se produzcan los indeseados litigios y que en éstos las partes tengan la voluntad de que se resuelva fuera del ámbito interno de la cooperativa, es más coherente y menos traumático el que la resolución se produzca dentro de una institución del propio mundo cooperativo como es BITARTU, o similar, que fuera de él como son los órganos jurisdiccionales, los cuales conocen y utilizan en la inmensa mayoría de casos que resuelven la normativa laboral aplicable a los empleados y trabajadores por cuenta ajena y no la normativa cooperativa, lo cual puede implicar una distorsión en sus resoluciones.

Y respecto de BITARTU, no cabe duda que podría, al menos a corto plazo, causar importantes problemas operativos ya que, si ya sin ello están aumentando año a año los procedimientos arbitrales que se acogen en su Servicio, el número de cuestiones que se plantearían ante él podría aumentar considerablemente y ello supondría un importante reto para BITARTU y para el Consejo Superior de Cooperativas de Euskadi que exigiría una mayor dotación de medios materiales y personales y, quizás, obligaría a establecer, coexistiendo con el procedimiento actualmente vigente, algún otro procedimiento más rápido y económico para algunas de las cuestiones sobre las que versa este artículo.

Y ello, teniendo en cuenta la gratuidad para las partes que se someten al procedimiento arbitral de BITARTU cuyo coste lo asume el Consejo Superior de Cooperativas de Euskadi, con el fin de no colapsar el Servicio y no hacerlo inviable económicoamente.



# **Comentarios a las Sentencias 190/04 y 290/04 de las Audiencias Provinciales de Araba y Gipuzkoa, contradictorias, y efectos sobre el procedimiento arbitral en las cooperativas vascas**

Fernando ABERASTURI LAUZURIKA

Abogado y Letrado Asesor de Cooperativas

## **Resumen**

La aparición en un mismo año de dos sentencias de distintas Audiencias Provinciales de la Comunidad Autónoma de Euskadi, suponen, por las contradicciones que se encuentran en sus fundamentos, una oportunidad para revisar el papel del árbitro en las controversias que se suscitan en el procedimiento arbitral estructurado por el Consejo Superior de Cooperativas de Euskadi, a través de BITARTU.

Analizaremos, a través de estos dos ejemplos prácticos el ámbito de la capacidad decisoria y componedora del árbitro, y su relación con el principio de congruencia, que sirve de base para uno de los supuestos de impunación de laudo arbitral establecidos en la Ley 60/2003, de 23 de diciembre de arbitraje.

Se trata de analizar el tratamiento que de la función del arbitro efectúa la instancia judicial de revisión de Laudo, y la importancia de que esta se ciña a los errores in procedendo, evitando la revisión de los criterios elegidos por el árbitro para decidir.

## **1. Introducción**

El Consejo Superior de Cooperativas de Euskadi-Euskadiko Kooperati-ben Goren Kontseilua, en virtud de la facultad que le atribuye el art. 145.2.f) de la Ley 4/1993, de 24 de junio, de Cooperativas de Euskadi, y la previsión de la Ley 60/2003, de 23 de diciembre, de Arbitraje que prevé y permite el denominado arbitraje institucional, lleva más de 15 años dinamizando un servicio de resolución extrajudicial de conflictos dirigido al Movimiento Cooperativo de Euskadi.

El primer reglamento que reguló el funcionamiento de esta institución fue aprobado por el Pleno del Consejo el 9 de febrero de 1989. Posteriormente el mismo órgano plenario reunido el 16 de marzo de 1998, informado sobre una sólida práctica de ejercicio arbitral, aprobó un nuevo reglamento más evolucionado, que establecía una estructura orgánica formal denominada Servicio Vasco de Arbitraje Cooperativo «que nace con vocación instrumental para cumplir lo más eficazmente, una de las funciones del Consejo Superior de Cooperativas de Euskadi»<sup>1</sup>. El último episodio normativo de esta ya asentada institución, lo compone el Reglamento sobre procedimientos de resolución de conflictos en las cooperativas vascas aprobado por el pleno del Consejo Superior de Cooperativas de Euskadi de fecha 15 de Julio de 2004.

Este último reglamento, nace motivado por la necesidad de adecuar el funcionamiento establecido por el Servicio Vasco de Arbitraje Cooperativo, a las novedades introducidas por la promulgación de la Ley 60/2003 de Arbitraje. No obstante, no se limita a ser una simple adaptación normativa de la institución del arbitraje sino que aprovecha para ampliar las posibilidades de resolución extrajudicial de conflictos otorgando carta de naturaleza y estableciendo una pormenorizada regulación de otras instituciones como pueden ser la Mediación o la Conciliación, incardinando todas estas herramientas resolutorias, en una estructura orgánica, heredera del antiguo Servicio Vasco de Arbitraje Cooperativo, denominada BITARTU.

Con esta sinopsis de la evolución normativa referente a la resolución extrajudicial de conflictos en las cooperativas vascas, se pretende dejar de manifiesto la madurez de este Servicio. El Movimiento Cooperativo Vasco cuenta con una avanzada herramienta de resolución de conflictos, que se encuentra avalada por los numerosísimos expedientes tramitados en todos sus años de funcionamiento. Así pues, y sin pretender eximir a BITARTU de observar una actitud autocrítica y de continua evolución y adaptación a los cambios de la sociedad, sí nos atrevemos a decir que la problemática de la institución proviene de factores exógenos. Es la regulación general del arbitraje, la concepción social de la institución, y el desarrollo práctico de la misma la que mayores problemas suscita de cara a consolidarla como verdadera alternativa a la vía ordinaria jurisdiccional.

La intención de este artículo es ahondar en una pequeña parcela de esa problemática que surge de la reglamentación legal del arbitraje. Nos referimos al papel del árbitro como pilar fundamental de la institución, las potestades que la Ley le confiere, y la ejecución práctica de las mismas. Para

---

<sup>1</sup> Exposición de motivos del Reglamento de Arbitraje Cooperativo del Consejo Superior de Cooperativas de Euskadi (*BOPV* n.º 108, de 11 de junio de 1998).

mayor concreción, nos vamos a referir a la potestad del árbitro de entrar a conocer de asuntos conexos a las cuestiones que son sometidas a su decisión.

La Ley 60/2003, de 23 de diciembre, de Arbitraje establece en el Título VII, «De la anulación y de la revisión del Laudo», un mecanismo de impugnación de las resoluciones arbitrales. Se trata de una herramienta que pretende proteger a aquellos, que en virtud de la autonomía de la voluntad, han decidido someter sus litigios a la institución arbitral, de tal manera que cuenten con una instancia jurisdiccional de protección de sus intereses, para el supuesto en que se verifiquen los supuestos que la propia Ley tasa. Sobre la naturaleza de este recurso hay que subrayar su carácter de exclusividad, y de aplicación restrictiva, en tanto en cuanto que una interpretación abierta de los supuestos tasados podría provocar un mecanismo de revisión del contenido del laudo arbitral, que no haría sino vaciar de contenido a la institución arbitral, desnaturalizarla y condenarla a la pérdida de legitimación y eficacia.

Uno de los supuestos de más difícil aplicación es el previsto en el art. 41.1.c), de la citada Ley de Arbitraje, que establece que los laudos podrán ser anulados cuando la parte que solicite la anulación alegue y pruebe «que los árbitros han resuelto sobre cuestiones no sometidas a su decisión». Dirimir hasta que punto, los pronunciamientos de los árbitros acerca de cuestiones conexas a las cuestiones planteadas, exceden de las cuestiones sometidas a su decisión, no es tarea fácil, y el objetivo de este artículo no es sino aportar algunas ideas sobre el asunto.

Para ello nos vamos a valer de dos supuestos prácticos acaecidos en la práctica jurídica de nuestros tribunales en las que apreciamos determinada incongruencia en los pronunciamientos realizados por dos tribunales distintos. Se trata de las sentencias 290/04 de la Audiencia Provincial de Bizkaia, de fecha 6 de abril de 2004, y la 190/04 de la Audiencia Provincial de Álava, de fecha 30 de septiembre del mismo año.

Antes de comenzar el análisis propio de la cuestión que nos ocupa, nos interesamos en explicar los antecedentes de los procedimientos que dan lugar a las citadas sentencias.

### **Sentencia 290/04, de la Audiencia Provincial de Bizkaia**

Esta primera sentencia trae causa de un procedimiento arbitral en el que la cooperativa A solicita a la cooperativa B, entre otras cuestiones, una serie de cantidades en concepto de indemnización por daños y perjuicios, así como el cumplimiento de una obligación asumida por la cooperativa B mediante una cláusula establecida como contenido de una escritura de

préstamo hipotecario que determinada entidad financiera efectúa a la cooperativa A.

En la tal escritura de préstamo hipotecario, la Cooperativa A aparece como prestataria y la cooperativa B como avalista subsidiario. El caso es que como parte del contenido de esa escritura se contiene una cláusula, en virtud de la cual, la cooperativa B, se obliga a asumir un determinado déficit de la cooperativa A. Dicha asunción de deuda, y siempre según la escritura, tiene su base en un acuerdo adoptado por el Consejo Rector de la cooperativa B en ese sentido, cuya certificación el Notario incorpora a la matriz de la escritura.

Se da la circunstancia que tal acuerdo, y por ende su certificación, nunca existieron, y por consiguiente nunca pudieron aportarse a la escritura, como así quedó demostrado en el procedimiento arbitral. La labor que lleva a cabo el árbitro en el Laudo que se impugna, se dirige a dirimir la eficacia jurídica del compromiso adoptado por la cooperativa B, a través de aquél que actuó por ella, y que viene contenido en la escritura. Para dictaminar si existía por parte de la cooperativa B la obligación, mediante su compromiso voluntario, de asumir la deuda de la cooperativa A, entra a valorar la eficacia jurídica del acto del que nace, la escritura, en su más amplia extensión.

De la lectura de la sentencia, que como más tarde veremos resultó estimatoria en el sentido de anular parcialmente el Laudo respecto del pronunciamiento del árbitro sobre la obligación de B de asumir la deuda de A, se interpreta que el mismo debería haber examinado la validez y efectos de la escritura hasta la comprobación de la no existencia del certificado que le faculta al representante de B en ese acto para asumir la citada deuda. El fundamento jurídico de la sentencia anulatoria es que el árbitro entró a conocer de asuntos que no habían sido sometidos a su decisión.

Esta calificación de incongruencia extensiva, o de extralimitación de las facultades atribuidas al árbitro, se basa en el análisis extenso de la validez de la escritura que realiza el árbitro. En efecto, el árbitro constata la inexistencia del acuerdo del Consejo Rector facultativo para la asunción de la deuda. Sin embargo, en ese propio análisis de los efectos de los compromisos adquiridos en virtud del documento público, entra a analizar la capacidad con la que actúan las partes, y más en concreto la parte que representa a la Cooperativa B. Este análisis, rigurosamente fundamentado, que resumimos y traemos a colación por la importancia que consideramos que tiene para el objeto de este artículo, viene a decir que la intervención del representante de B, según el tenor literal de la escritura, se hace en calidad de representante de B, en virtud de dos títulos.

Por un lado, el poder notarial otorgado por la cooperativa B en calidad de Director-Gerente de la misma, y en base a la cual tiene facultades para

asumir las funciones «propias de del tráfico ordinario de la cooperativa (...), proponer y desarrollar políticas de empleo, inversiones, financieras y demás, pudiendo al efecto adoptar decisiones y ejecutarlas (...), y cualesquiera otras necesarias para el desarrollo y la ejecución de las directrices emanadas del Consejo Rector y de la Asamblea».

Por otro lado, interviene también en ejecución del acuerdo del Consejo Rector de la cooperativa B, que le faculta para avalar a la cooperativa A en el crédito en cuestión.

Cierto es que no existe acuerdo que le faculte expresamente para asumir la deuda, pero del análisis que realiza el árbitro se deduce que no era necesario para asumir la deuda, dado su apoderamiento como factor, por lo menos en cuanto a los efectos de buena fe de terceros, que en este caso amparan a la cooperativa A.

La argumentación nuclear del juzgador de la Audiencia para estimar la impugnación del Laudo es la siguiente:

Entendemos que, el árbitro y a fin de resolver sobre una de las cuestiones que habían sido sometidas a su decisión, tuvo que resolver con carácter previo cuestiones que no le habían sido sometidas a su decisión, pues no era una cuestión sometida a decisión el analizar las facultades de representación del representante de la recurrente, para concluir si tenía o no capacidad para obligarse en los términos en los que contaba dicha escritura, sino que los términos de la decisión se plantearon en la disyuntiva de constatar la existencia del acuerdo que facultaba asumir el déficit, o por contra constatar su inexistencia, y por ello sin base o presupuesto para la condena en los términos en los que se solicitaba, pero nunca obviando la inexistencia del acuerdo, analizar si el representante de la cooperativa, a pesar de no existir el presupuesto de la condena, pues no existía acuerdo que le facultara a asumir las deudas, tenía facultades generales para obligarse frente a la recurrente y por ello el compromiso adquirido podía ser válido.

Decir que la disyuntiva se planteó en los términos de constatar la existencia de un acuerdo, es mucho decir, pues el petitum de la cooperativa A, hacía referencia, a la reclamación del importe de la deuda, en cumplimiento del compromiso que en ese sentido contiene la escritura del Notario en cuestión. En consecuencia, si se trata de evaluar la validez o eficacia de una obligación contraída mediante un contrato elevado a escritura pública, independientemente que la parte interesada alegue que no existía acuerdo facultativo para contraer tal deber, el árbitro no se extralimita, a nuestro entender, en sus funciones, si en el análisis del acto en que se contrae la obligación se determina que no era necesario tal acuerdo, y por consiguiente, la obligación de observancia del compromiso adquirido despliega todos sus efectos.

## **Sentencia 190/04 de la Audiencia Provincial de Álava**

En este caso, la ejecutoria en cuestión, diríme la impugnación de un Laudo dictado en un procedimiento arbitral instado a petición del socio de una cooperativa, que pretende anular los acuerdos de la Asamblea General que ratifican otros del Consejo Rector, por los que se decide su expulsión, se efectúan unas deducciones sobre sus aportaciones al capital social, y se le reclama una indemnización de daños y perjuicios.

En el Laudo impugnado se desestiman las pretensiones del actor de anular los acuerdos del Consejo Rector, y se modera la indemnización exigida. Es pues, muy interesante este Laudo, desde el punto de vista del alcance de la labor del árbitro como juzgador por dos aspectos.

En primer lugar, la desestimación de la impugnación se basa en la apreciación de oficio por parte del árbitro de una cuestión formal que no había sido alegada por las partes. En efecto, el árbitro entra a valorar un aspecto del acto jurídico puesto en entredicho, sin que ninguna de las partes actuantes, lo hubiera solicitado. En concreto se refiere al plazo de caducidad de la acción de impugnación del acuerdo de la Asamblea General de ratificación del acuerdo del Consejo Rector de expulsión e indemnización.

Dicho acuerdo de ratificación fue adoptado en una Asamblea General celebrada con fecha 29 de mayo, mientras que la incoación del procedimiento arbitral, a través de la preceptiva solicitud del mismo, consta presentado con fecha 12 de agosto del mismo año. Toda vez que el art. 28.4 de la Ley de Cooperativas de Euskadi establece inexorablemente que «el acuerdo de expulsión, una vez ratificado por el Comité de Recursos o la Asamblea General, podrá ser impugnado, en el plazo de dos meses desde su comunicación, por el cauce procesal al que se refiere el art. 39», la solicitud de arbitraje resultaba a todas luces extemporánea. No obstante, este aspecto no fue alegado por la defensa de la cooperativa (que era a quien le correspondía hacerlo en interés del derecho de su representada), y fue el árbitro quién consideró que debía apreciarlo de oficio, por ser una cuestión de caducidad, independientemente de que no fuera sometido a su arbitrio la validez o procedencia del arbitraje.

En el procedimiento de anulación de Laudo arbitral ante la Audiencia Provincial, el socio alega incongruencia extensiva, y por lo tanto infracción del art. 45.4 de la Ley de Arbitraje entonces vigente<sup>2</sup>, porque entendía que

---

<sup>2</sup> La Ley de Arbitraje que se aplicó en ese procedimiento de anulación fue la ya derogada 36/1998, de 5 de diciembre, de arbitraje. No obstante la regulación contenida en el art. 45 de esta, respecto de los supuestos tasados para la impugnación del Laudo arbitral son prácticamente los mismos que los establecidos en el art. 41 de la Ley 60/2003.

la actitud del árbitro le había provocado indefensión. Como veremos más adelante, la Audiencia Provincial, en este caso, da la razón al árbitro y reprende su actuación.

Hemos comentado que este Laudo era interesante como ejemplo del caso que estamos tratando por dos aspectos, y tras comentar el primero comentamos el segundo. Nos referimos a la decisión del árbitro de moderar la indemnización exigida al socio en concepto de indemnización de daños y perjuicios.

En efecto y tal como el propio árbitro indica en su Laudo: «Aunque el petitum de las partes se limita a solicitar que se deje sin efecto el acuerdo social, y en este sentido es claro e incontrovertido (incluso podía ser tachado de rígido), entiende este árbitro que está legitimado para dictaminar sobre la procedencia o improcedencia de las cantidades reclamadas a la parte actora. Y ello por aplicación de uno de los más elementales criterios interpretativos, como es el principio de que « quien puede lo más, puede lo menos», es decir, que se nos solicita que se deje total o parcialmente, sin efecto el acuerdo social».

Se podría alegar que el árbitro se extralimita aquí en sus funciones, porque lo que se somete a su decisión es la validez del acuerdo por el que se le exige al socio expulsado una indemnización de daños y perjuicios, y aunque si bien es muy cierto « que quién puede lo más puede lo menos», en este caso, y haciendo una interpretación restrictiva del art. 41 de la Ley de Arbitraje, «lo menos» no se había sometido al arbitraje. Ni que decir tiene que, en nuestra opinión, no es esta la postura interpretativa que hay que hacer del art. 41 y de las cuestiones que se someten a la decisión del árbitro. Como explicaremos luego, entendemos que cuanto más restrictiva sea esa interpretación del art. 41, más se estará deslegitimando y privando de eficacia a la institución arbitral.

En definitiva, la Sentencia de Araba creemos que resulta contradictoria respecto de la de Bizkaia, en tanto en cuanto que considera legítimo que el árbitro, sin apartarse de la causa de pedir, aprecie o entre a valorar aspectos intrínsecos, y diríamos más, incluso los conexos a la «causa petendi».

### **La capacidad decisoria del árbitro respecto de las cuestiones sometidas a arbitraje**

La institución del arbitraje, es una opción que contempla nuestro Ordenamiento Jurídico a través de la Ley de Arbitraje, y que se perfila con arreglo a su consustancial naturaleza potestativa que se reconoce tanto a favor de las personas físicas como de las jurídicas, tendente a dar solución, previo convenio arbitral, de cuestiones litigiosas, que poseen un indudable

contenido patológico por medio de uno o varios árbitros. Se ha de concebir, entonces, como un mecanismo de composición heterocompositivo alternativo a la jurisdicción de Juzgados y Tribunales y no meramente complementario.

En este sentido, el recurso al sistema de impugnación de laudos arbitrales que prevé la Ley de Arbitraje, es necesario que se afronte con carácter exclusivo y de última ratio, en orden a no desnaturalizar y privar de su legitimidad y eficacia a la institución.

Para afrontar la cuestión principal de toda esta problemática, y nos referimos a la capacidad juzgadora del árbitro y la aplicación práctica de esta, debemos hacer una referencia a la naturaleza jurídica del arbitraje. El estudio de esta cuestión conllevaría un profundo análisis de diferentes corrientes doctrinales y jurisprudenciales, que abogan por el carácter contractualista o jurisdiccionalista de la institución arbitral, cuyo desarrollo no es el objeto de este artículo, y por eso, nos centramos en la interpretación que de la naturaleza jurídica del arbitraje, ha llevado a cabo el Tribunal Constitucional, zanjando la controversia surgida de las interpretaciones jurisdiccionalistas, contractualistas y mixtas.

Esta interpretación tiene su mejor muestra, en el Auto de de 28 de octubre de 1993, cuya dicción extractada es la siguiente:

...A tenor de la Ley de Arbitraje de 1988, el Árbitro que zanja una controversia mediante un Laudo de Derecho actúa en ejercicio de una potestad «iuris dictio», pues el arbitraje es un «equivalente jurisdiccional», mediante el cual las partes pueden obtener los mismos objetivos que con la jurisdicción civil, esto es, una decisión que ponga fin al conflicto con todos los efectos de cosa juzgada (STC 62/1991, FJ5, y STC 288/1993, FJ3). Su declaración de los derechos y obligaciones recíprocas de las partes de la controversia se encuentra revestida de auctoritas, por imperativo de la ley; y sólo carece del imperium necesario para ejecutar forzosamente su decisión, que la Ley reserva a los Tribunales civiles.

Es obvio, pues, que el árbitro ejerce una función «cuasi jurisdiccional» que exige atender todos los principios que rigen en dicho orden, por tanto también los principio de legalidad, tipicidad y seguridad jurídica.

En ese mismo sentido se pronuncia también la STC, 1.<sup>a</sup>, 288/1993, de 4 de octubre, en virtud de la cual:

...La naturaleza del arbitraje, que es (STC 62/1991) «un equivalente jurisdiccional, mediante el cual las partes pueden obtener los mismos objetivos que con la jurisdicción civil, esto es, la obtención de una decisión al conflicto con todos los efectos de cosa juzgada.

En base a esta interpretación realizada por el Tribunal Constitucional, hay que entender que el árbitro en el ejercicio de sus funciones, posee las mismas capacidades que un Juez del Orden Jurisdiccional. Esto es así, tanto por el carácter de cosa juzgada que adquieren las resoluciones arbitrales, como por el margen de maniobra con el que debe contar el árbitro en su procedimiento. La única diferencia respecto de la extensión objetiva del proceso en el orden jurisdiccional, es que únicamente a los órganos que rigen este último, es decir los Juzgados y Tribunales, se les reserva el «imperium» necesario para ejecutar forzosamente las resoluciones emanadas del procedimiento arbitral.

Algunos autores (como DE LA CUESTA SÁENZ), han decidido afinar el concepto de «equivalente jurisdiccional», al objeto de jerarquizar jurídica-mente subordinando el arbitraje respecto de la Jurisdicción. No obstante, entendemos, con LORCA NAVARRETE<sup>3</sup>, que independientemente de diferen-ciaci-ones conceptuales y técnicas, como que los árbitros no se hallan en planta judicial, ni en lo procesal se encuentran sujetos a las normas de la LEC, no se puede desdecir que la interpretación de la equivalencia jurisdiccional, implica una asimilación de las potestades del árbitro respecto del Juez en su labor dirimente. Sin perjuicio, eso sí, de que se reserve a la Jurisdicción, la potestad de ejecutar forzosamente las resoluciones obtenidas, pues esa capacidad coactiva sólo puede corresponder al propio Estado a través de uno de sus órganos como son los Jueces y Tribunales. Queda fuera de la autonomía de la voluntad la elección del Órgano que puede forzar que se cumplan las resoluciones recaídas en un procedimiento arbitral de composición de controversias, en tanto en cuanto sobrepasa los límites establecidos para la automía de la voluntad. No así la posibilidad de decidir el sometimiento de las controversias a un órgano alternativo a la Jurisdicción, que es la base de la institución del arbitraje.

Se podría plantear la cuestión de si debiera hacerse una distinción respecto de la capacidad decisoria del árbitro en los dos tipos de arbitraje que contempla nuestro Ordenamiento, como son el arbitraje de derecho y el de equidad. En el primero queda claro que la si las partes han decidido someterse al arbitrio de un tercero, conocedor del derecho, es porque se esperaba de él, el rigor exigible a un juez, que incluye la apelación al principio de «iura novit curia» y el de «da mihi factum, dabo tibi ius», abarcando entonces toda la capacidad compositiva, y la aplicación integral del ordenamiento jurídico que corresponde a jueces y Tribunales. En el de equidad, sin embargo, está claro que no se le puede exigir a un lego en la materia, la aplicación de preceptos que desconoce. La elección del procedimiento de

---

<sup>3</sup> Manual de Derecho de Arbitraje, pp. 114 y ss.

equidad, que en la nueva ley de arbitraje debe ser autorizada expresamente por las partes<sup>4</sup>, no impide la aplicación de preceptos jurídicos, en tanto en cuanto se supone que la equidad informa la totalidad del Ordenamiento Jurídico, y la aplicación del derecho positivo, no sería más que una garantía de que el Laudo dictado en base a este, gozaría de total equidad.

Hacemos este comentario, por cuanto que en las sentencias controvertidas en este artículo, se decide en derecho (la sentencia 190/04 de la AP de Araba), y en equidad (la sentencia 290/04). Podría servir esta diferenciación para argumentar la extralimitación que alega la Audiencia, más debemos descartar esta tesis por las razones expuestas, de tal manera, que si puede ser factible que en un laudo dictado en equidad se evite u obvie la aplicación de preceptos jurídicos, no procede argumentar que la aplicación de los mismos, o de discursos argumentativos jurídicos, supongan una extralimitación de las facultades componedoras del árbitro, en tanto en cuanto, las argumentaciones o preceptos jurídicos, se entiende que participan de la equidad que los informa.

Sentada ya la base de la naturaleza del arbitraje, del árbitro y del carácter de su actuación en el procedimiento, nos centramos en el concepto clave de la cuestión debatida en las instancias de recurso, representadas por las sentencias de las Audiencias Provinciales de Araba y Gipuzkoa, como es la incongruencia extensiva en la fundamentación y emisión del Laudo arbitral.

El análisis para enjuiciar acerca de la congruencia del Laudo debe partir de dos referencias, por un lado el convenio arbitral y por el otro la propia solicitud de arbitraje.

Como indica Lorca Navarrete<sup>5</sup>: «El órgano jurisdiccional estatal para enjuiciar acerca de la congruencia del laudo, debe tener en cuenta el convenio arbitral, no aisladamente, sino en el conjunto del mismo en relación con los antecedentes que explican la finalidad que se persiguió con el mismo, y si bien los árbitros no pueden traspasar los límites objetivos del convenio, tampoco están obligados a interpretarlo con restricción, apartándose de la misión que se les encomendó. En definitiva y como señala la SAPN de 31 de enero de 1990, no es posible confundir las extralimitaciones objetivas del árbitro con los criterios aplicados para pronunciar su laudo.»

En los supuestos planteados en las sentencias de este artículo, la remisión a la institución arbitral deviene de las cláusulas estatutarias que así lo prescriben. La redacción de estas cláusulas remisorias, contienen enuncia-

<sup>4</sup> Art. 34.1 de la Ley 60/2003, de 23 de diciembre, de arbitraje.

<sup>5</sup> Manual de derecho de arbitraje, pp. 1.202 y ss.

dos genéricos que refieren la remisión a los supuestos de controversias surgidas entre los socios, o entre los socios y la propia cooperativa.

La alegación de incongruencia extensiva sobre la que dirimen las sentencias, no hace referencia a que la cuestión debatida no sea propiamente objeto de arbitraje, sino que aceptando que la materia sometida a la composición, entra dentro de la esfera de la misma, el árbitro resuelve sobre materias que no habían sido sometidas a su decisión (la capacidad del gerente de B para asumir deudas de A, y la caducidad de la acción de arbitraje). Verificada entonces, la procedencia de tratar esos asuntos en arbitraje y para discutir si existe efectivamente esa extralimitación alegada debemos acudir a las propias solicitudes de arbitraje, para decidir la cuestión.

En la sentencia de Bizkaia, y atendiendo al Laudo arbitral<sup>6</sup>, la cooperativa a reclama de B la tal deuda, en cumplimiento del compromiso que en este sentido contiene la escritura del notarial, que formaliza el contrato. Independientemente de que la parte contraria alegara la inexistencia de un acuerdo del Consejo Rector que faculte al representante de la cooperativa B a asumir dicho déficit, no se puede pretender, como lo hace el juzgador bizkaino, que la tarea del árbitro se limite a verificar la existencia o no de ese acuerdo, por cuanto que cercena la labor del mismo y delimita la cuestión debatida en función del criterio de una de las partes.

El súplico de la demanda hace referencia a la existencia o no de la obligación de la cooperativa B de hacer frente a la deuda de A, en función del «compromiso que en este sentido contiene la escritura del Notario», y el árbitro lo que hace es, tal y como hemos relatado anteriormente, evaluar la eficacia de ese compromiso, no sólo desde la óptica de la existencia de un acuerdo del órgano rector facultativo, sino de las propias facultades del representante de B en ese acto. El árbitro resuelve sobre la cuestión planteada, la existencia, en virtud de un título público de la obligación de B de hacer frente a la deuda de A. Lo que hace el Juzgador de la Audiencia, es entrar a valorar los criterios utilizados por el árbitro, permitiendo una auténtica revisión de fondo del asunto debatido, en clara contravención de la normativa sobre el arbitraje y no menos claro detrimento de la propia institución.

El título VII de la Ley de arbitraje establece el sistema de anulación y revisión del laudo, de una forma que ha calificarse de categóricamente restrictiva, en cuanto que se dibuja como un procedimiento, basado en el derecho fundamental a la tutela judicial efectiva consagrada en el artículo 24 de la Carta Magna, que no ha de pretender corregir las deficiencias en la decisión del árbitro, pues no se configura como una instancia más o un re-

---

<sup>6</sup> Antecedente 3, en la p. 2 del Laudo.

curso de apelación, sino que su ámbito de actuación debe circunscribirse al más estricto concepto de los errores in procedendo, evitando un enjuiciamiento de los pronunciamientos del árbitro en su esfera in iudicando, que no haría sino «crear dificultades al móvil que preside el arbitraje, desnaturalizando de sus características esenciales de sencillez y confianza en el mismo»<sup>7</sup>. Las sentencias del Tribunal Supremo de 14 de julio de 1986, las que cita, así como la de 10 de abril de 1991, establecen este criterio restrictivo y de exclusividad objetiva del ámbito del recurso.

Si acudimos al régimen procesal general establecido en la LEC, en busca del precepto que delimita la congruencia de las sentencias, nos encontramos con el artículo 218, que establece, que «Las sentencias deben ser claras, precisas, y congruentes con las demandas y con las demás pretensiones de las partes, deducidas oportunamente del pleito (...). El tribunal, sin apartarse de la causa de pedir, acudiendo a fundamentos de hecho o de derecho distintos de los que las partes hayan querido hacer valer, resolverá conforme a las normas aplicables al caso, aunque no hayan sido acertadamente citadas o alegadas por los litigantes».

El principio de congruencia procesal, basado en el de justicia rogada, y que tiene el objeto de proteger los legítimos derechos de audiencia y contradicción en los procedimientos, no ha de ser interpretado de tal manera que obstaculice el propio procedimiento. Y nos referimos ahora tanto al principio de congruencia procesal recogido en el artículo 218 de la LEC, como al que se recoge también como límite y garantía del procedimiento arbitral, en el artículo 41 de la Ley de arbitraje.

En este sentido encontramos jurisprudencia, como la STS de 20 de noviembre de 1989, que advierte que si el objeto del arbitraje es establecido por la voluntad de las partes, vinculante para los árbitros en razón del principio de congruencia, esto no implica que los árbitros estén obligados a interpretar este principio tan restrictivamente que se coarte su misión decisoria, ya que la naturaleza y finalidad del arbitraje permite una mayor elasticidad en la interpretación de las estipulaciones que describen las cuestiones a decidir, las que deben apreciar, no aisladamente, sino atendiendo a aquella finalidad y a sus antecedentes, pudiendo reputarse comprendidas en el compromiso, aquellas facetas de la cuestión a resolver íntimamente vinculadas a la misma y sin cuya aportación quedaría la controversia insuficientemente fallada (Sentencias de 24 de abril de 1953, 13 de mayo de 1960, 25 de octubre de 1982, y 15 de diciembre).

Esta jurisprudencia no hace sino dar la razón al árbitro en el caso del arbitraje debatido en la sentencia de Bizkaia, por razón de que a la hora de

<sup>7</sup> LORCA NAVARRETE, en obra citada, pp. 1.132 y ss.

juzgar, o mejor dicho arbitrar, la existencia de la obligación cuyo cumplimiento se reclamaba, no hace sino resolver una cuestión íntimamente vinculada a la principal, y sin cuya aportación hubiera quedado la cuestión insuficientemente fallada. Porque si tomamos como válido el criterio del árbitro, de que el representante de la cooperativa gozaba de poder de disposición suficiente como para adoptar el compromiso, y obligar a la cooperativa en su nombre, en razón de su apoderamiento como Director-Gerente, e independientemente de la existencia de un acuerdo facultativo expreso del Consejo Rector, habría que considerar injustamente fallado el Laudo que se limita a verificar el argumento esgrimido por la parte contraria para dejar sin efecto el compromiso. Esto es, la existencia o no del acuerdo del Consejo Rector que le facultaba para asumir la deuda.

Tenemos que hacer hincapié en que acabamos de proponer una hipótesis que debería ser la de punto de partida del arbitraje, porque si no consideramos válido el criterio del árbitro, como hace el juzgador bizkaino, estamos desvalorando los criterios decisivos del mismo, y poniendo en entredicho decisiones de su más estricto ámbito in iudicando, y sobrepassando entonces, las posibilidades previstas para la anulación arbitral, y entrando en una auténtica revisión del fondo del asunto.

En el caso de la Sentencia de Bizkaia, la cuestión sometida al arbitraje era planteada de modo general: la existencia de una obligación en base al compromiso contenido en un título público, en la que cabían, como bien demostró el árbitro, varios aspectos a dilucidar. En el de Araba sin embargo, la controversia, respecto de la apreciación de oficio de la caducidad de la acción era más limitada. No había sido alegada por nadie, y sin embargo el Árbitro la aprecia de oficio. El Juzgador de la Audiencia reconoce su potestad para hacerlo, por la consideración que tiene del arbitraje de equivalente jurisdiccional, y que como tal ha de proteger la seguridad jurídica y su principio más concreto de preclusión. El principio de congruencia reflejado en la LEC y supra referido, en virtud del cual, el árbitro debe, sin apartarse de la causa de pedir, y pudiendo acudir a fundamentos de hecho o de derecho distintos de los que las partes hayan querido hacer valer, resolver conforme a las normas aplicables al caso, aunque no hayan sido acertadamente citadas o alegadas por los litigantes, legítima la decisión del Juez de validar la acción del árbitro.

En el Laudo alavés además, está la cuestión de la minoración que hace el árbitro sobre la cantidad inicialmente exigida por la cooperativa en concepto de indemnización de daños y perjuicios. Supondría un disparate jurídico pretender invalidar estos pronunciamientos fundamentándose en la incongruencia extensiva, por razón de que lo que se planteó al árbitro es la validez del acuerdo, y no su acierto cuantitativo. Como esta cuestión de la minoración, favoreció a la parte actora, no fue denunciada en el procedi-

miento de anulación ante la Audiencia, empero, no nos cabe duda de que el Juez habría dado por válida la actuación del árbitro, en la medida en que hemos constatado su acierto en la interpretación del arbitraje como un equivalente jurisdiccional.

Entendemos que es capital en el estudio de esta cuestión el análisis de la solicitud de arbitraje. Como en los supuestos de las cooperativas vascas, la mayoría de los arbitrajes se van a acometer en virtud de una cláusula estatutaria genérica, cuya dicción se propone desde el Consejo Superior de Cooperativas de Euskadi-Euskadiko Koperatiben Goren Kontseilua, y la misma remite de manera general la resolución de todos los conflictos que se generen en el seno de las cooperativas, la solicitud de arbitraje y la demanda del actor van a ser claves en la delimitación del tema decidendi. Habrá que estar a la forma en que se demanda la solicitud de arbitraje y cómo delimitan las propias partes, porque en definitiva, y en base a la naturaleza del arbitraje, son estas las que tienen capacidad para delimitar a su albur la cuestión sometida al arbitraje.

Así en el supuesto del arbitraje de la Sentencia 290/04 podría la actora haber demandado que el árbitro dictaminase únicamente sobre la existencia y validez del acuerdo del consejo rector que posibilitaba la asunción de la deuda, en cuyo caso el enjuiciamiento del árbitro sobre la capacidad de representación del factor, sí que hubiera supuesto una extralimitación. Pero si la cuestión fue planteada en los términos generales de valorar la existencia de la obligación en cuestión, consideramos totalmente legítimo y acertado, e incluso calificaríamos de impecable, desde el punto de vista jurídico, el hecho de analizar la capacidad del Gerente.

En definitiva, nos parece que la única extralimitación que se da en toda esta cuestión es la que se produce por parte del juzgador de la Audiencia de Bizkaia, en cuanto que entra a conocer del fondo del asunto del arbitraje, superando el control in procedendo que supone el recurso de anulación de Laudo Arbitral, y desautoriza los criterios empleados por el árbitro en la composición de la controversia, contraviniendo la normativa arbitral, y desnaturalizando la institución propia del arbitraje.

## **A modo de conclusión**

Para alcanzar los objetivos que se pretenden con la institucionalización del arbitraje cooperativo es necesario conceptualizar este como un sistema heterocompositivo de controversias, alternativo a la Jurisdicción. En la medida en que ese carácter alternativo sea predominante sobre otra concepción que dote al arbitraje de complementariedad respecto de la Jurisdicción, estaremos abogando por una institución de arbitraje con solidez

suficiente para cumplir sus objetivos. Uno de los objetivos del arbitraje es ofrecer una serie de ventajas respecto de los procedimientos civiles ordinarios como son la rapidez, el menor coste, la confidencialidad, la especialización y la flexibilidad procesal<sup>8</sup>. Si hay que defender el carácter complementario del arbitraje será en el sentido que lo hace Comité de ministros del Consejo de Europa<sup>9</sup>, que no es otro que el de liberar de trabajo a los tribunales ordinarios a través de esta opción compositiva. Pero no se puede pretender dotar al arbitraje de un carácter de instancia previa a la Jurisdicción, que no haría sino ir contra esa intención.

En este orden de cosas, y para garantizar la eficacia y la seguridad jurídica de la institución arbitral, y consecuentemente con la definición de equivalente jurisdiccional que le otorga el Tribunal Constitucional, hay que respetar la tarea del árbitro, evitando entrar a cuestionar los razonamientos expuestos para la emisión de su laudo, y restringiendo el recurso a la impugnación del laudo arbitral a los motivos tasados en la Ley. Más concretamente, y refiriéndonos al supuesto que nos ha ocupado, nos parece de capital importancia hacer una interpretación extensiva de la capacidad decisoria del árbitro (sin apartarse de la causa de pedir), y la consecuentemente interpretación restrictiva del supuesto en que árbitro resuelva sobre cuestiones no sometidas a su decisión.

En tanto en cuanto más se avance en el sentido de asegurar la autonomía decisoria del árbitro, dentro de los límites legales, y respetando las garantías que la propia normativa arbitral establece, estaremos trabajando por una institución arbitral más fuerte y eficaz, que supondrá un afianzamiento en la sociedad de su validez como alternativa a la Jurisdicción, con todos los beneficios que ello supone.

## Bibliografía

AA.VV. (2001): *Manual de Arbitraje Cooperativo Vasco*, Consejo Superior de Cooperativas de Euskadi, Vitoria-Gasteiz.

BERCOVITZ RODRÍGUEZ-CANO, Rodrigo (1991): *Comentarios a la Ley de arbitraje*, Ed. Tecnos, Madrid.

LORCA NAVARRETE, Antonio María (1997): *Manual de derecho de arbitraje, manual teórico-práctico de jurisprudencia arbitral española*, Ed. Dykinson, Madrid.

---

<sup>8</sup> SAN JOSÉ MARTÍNEZ, RODRÍGUEZ ÁLVAREZ y MERINO HERNÁNDEZ, en *Manual de Arbitraje Cooperativo Vasco*, pp. 56 y ss.

<sup>9</sup> Recomendación 12/1986 referente a ciertas medidas tendentes a prevenir y reducir la sobrecarga de los tribunales.



# **Noticias**

---



# **Foro RSC Gipuzkoa: Gizarte Erantzukizun Korporatiboa/ Responsabilidad Social Corporativa**

Sylvia GAY HERRERO

Profesora de *Gezki* (UPV/EHU)  
Presidenta del Foro RSC Gipuzkoa

El pasado 2 de junio realizamos el acto de presentación del Foro de Responsabilidad Social Corporativa de Gipuzkoa, culminando el año de trabajo dedicado a la cohesión y funcionamiento de las 18 organizaciones que lo componen e iniciando, por tanto, la andadura del Foro en torno a los tres ejes de su naturaleza, a los dos compromisos clave como misión y a los siete objetivos, temas que queremos compartir con todos aquellos que apuestan por la presencia y acción de la Responsabilidad Social en el quehacer diario de las organizaciones.

## **1. Los tres ejes de la naturaleza del Foro RSC Gipuzkoa**

El FORO es una plataforma que nace con una voluntad de permanencia en el tiempo y de creación de un lugar de encuentro, construyendo un espacio integrador y de cooperación en el que los diferentes agentes podemos debatir e impulsar acciones de responsabilidad social en todas las organizaciones públicas y privadas, tanto económicas, institucionales como sociales, y sensibilizar al conjunto de la sociedad en este largo y difícil camino hacia el desarrollo sostenible. Por tanto, la naturaleza del Foro se circunscribe a estos tres ejes: ser una plataforma plural de entidades que impulsan acciones de responsabilidad social, crear un lugar de encuentro y cooperación entre los diferentes agentes y construir un espacio integrador para sensibilizar al conjunto de la sociedad gipuzkoana hacia el desarrollo sostenible.

## **2. Los dos compromisos clave como misión del Foro**

El desarrollo sostenible —entendido como la necesidad de un desarrollo perdurable, de una conciencia medioambiental y de una sensibilidad

social— y la responsabilidad social corporativa —concebida como una nueva forma de pensar, una nueva forma de hacer, una nueva manera de relacionarse en su triple dimensión: económica, social y medioambiental— son los dos compromisos clave que el FORO tiene como misión, aproximándonos en los párrafos siguientes a la concepción y contenido que damos a estos dos compromisos.

#### A) *Desarrollo sostenible*

El reciente concepto de sostenibilidad puede llegar a ser uno de los más decisivos para el devenir futuro de los seres humanos. Sin lugar a dudas, su aplicación a los distintos aspectos del quehacer humano —políticos, civiles, económicos, sociales, culturales— producirá una serie de cambios que actualmente no podemos ni imaginar.

La conjunción de tres corrientes —necesidad de un desarrollo perdurable, conciencia medioambiental y sensibilidad social— ha generado este nuevo paradigma, global e integrador, la sostenibilidad.

Esta nueva forma de pensar y de hacer, en definitiva esta nueva cultura de ver el mundo, conlleva un nuevo modelo socio-económico que alcance el equilibrio entre el desarrollo económico, el desarrollo social y el medioambiente.

#### B) *Responsabilidad Social*

De esta manera, la sostenibilidad adquiere el reconocimiento de derecho. Por tanto, asumir el desarrollo sostenible supone un compromiso de todo el conjunto de la sociedad, de todos sus componentes y de todas sus organizaciones. Constituye una obligación ineludible de todos los sectores sociales que la componen. De ahí nace la Responsabilidad Social de los mismos.

El tejido social se sustenta sobre las personas individuales. Todos debemos interiorizar este compromiso y proyectarlo en todos nuestros ámbitos de actuación, como trabajadores y profesionales, como consumidores, como ahorradores-inversores, como ciudadanos, etc. Según Mari Mac Arthur, primera presidenta de Amigos de la Tierra «*El poder para cambiar las cosas no sólo está en quienes lo ostentan legalmente, sino también en cada uno de nosotros*». El desarrollo sostenible será la resultante de sumar tanto grandes como pequeñas acciones sostenibles por parte de cada uno de nosotros.

Cuando las organizaciones sean las implicadas, bien sean públicas, educativas, empresariales o sociales, se la denomina como Responsabilidad So-

cial Corporativa (RSC), si bien este término se aplica más en el entorno económico-empresarial.

### C) *Responsabilidad Social Corporativa*

La Responsabilidad Social Corporativa (RSC) contempla el impacto de la acción de las empresas en su triple dimensión, económica, social y medioambiental, teniendo como objetivos principales la consecución del desarrollo sostenible y la consiguiente generación de valor para todos sus grupos de interés.

La RSC centra su atención en la satisfacción de las necesidades de los grupos de interés o *stakeholders* (empleados, accionistas, clientes, proveedores, competidores, agentes sociales, administraciones públicas, comunidad local y sociedad en general) que se ven implicados por la actividad de la organización que, con su planteamiento estratégico, va a afectar a la toma de decisiones y a las operaciones de toda la empresa.

Así, la RSC no es solamente una nueva forma de pensar en la que la empresa integrará transversalmente los aspectos económicos, éticos, laborales, los derechos humanos, sociales y medioambientales en sus relaciones con sus grupos de interés, sino que es también otra forma de hacer aplicándose, por tanto, a la gestión estratégica, que se traduciría en políticas y acciones, planificadas e implementadas.

Esta nueva forma de gestión debe estar sustentada en una nueva manera de relacionarse y de interactuar con todos sus grupos de interés por medio de un diálogo abierto, transparente y permanente. Si se tienen en cuenta de forma equilibrada y multilateral las necesidades de los diferentes grupos de interés, los gestores pueden incrementar la eficiencia de la adaptación de su organización a esas demandas internas y externas.

La RSC es un comportamiento voluntario y no es sustitutiva sino complementaria al respeto empresarial de las normas nacionales e internacionales, de creación legal o convencional que regulan sus operaciones. La estrategia de la RSC debe aplicarse a toda la cadena de valor y traspasar fronteras, respetando la soberanía, las normas, las políticas públicas de desarrollo, los derechos humanos y la cultura de las sociedades donde la empresa actúa.

### D) *La Responsabilidad Social de las Empresas*

Dado el peso y función en la sociedad de las organizaciones empresariales como agentes transformadores y canalizadores de recursos, y las ten-

dencias por las que esta sociedad se encamina, las empresas y sobretodo las PYME, que configuran la mayor parte del tejido industrial de Gipuzkoa, deben ser conscientes de que pueden y deben contribuir al desarrollo sostenible de la comunidad (próxima y global) orientando sus operaciones hacia una gestión integradora que contribuya al desarrollo y mejora de la calidad de vida de sus trabajadores, sus familias, su comunidad, con el fin de favorecer el crecimiento económico e incrementar su competitividad, garantizando la protección del medio ambiente y fomentando, con el ejemplo, la responsabilidad social en su ámbito de actuación.

Las empresas integrarán conscientemente la dimensión social de esta responsabilidad y actuarán en consecuencia porque se verán abocadas a asumir, tarde o temprano, esta nueva forma de pensar y de hacer, y cuanto antes lo hagan mejor porque es un proceso imparable.

El sistema financiero, como uno de los pilares de la actual economía de mercado, debe realizar una profunda reflexión, sobre la base del importante papel que desempeña, para tratar de asumir compromisos que canalicen los ahorros hacia inversiones productivas con criterios de sostenibilidad y que eviten la especulación financiera.

Finalmente, las empresas deben poner especial atención en el compromiso de la información transparente, veraz y permanente que adquieren con sus grupos de interés y con la sociedad en general, evitando la tentación de utilizar la RSC como una exclusiva e improcedente operación de marketing.

#### *E) La Responsabilidad Social de las Administraciones Públicas*

Las Administraciones Públicas (AAPP), en el cumplimiento de su función para las que están creadas y en defensa del interés general, deben incorporar esta nueva forma de pensar y de hacer que supone la Responsabilidad Social a su cultura de funcionamiento.

Es cierto que las AAPP están realizando prácticas aisladas en bastantes aspectos de la RSC al ejercer sus funciones, pero la RSC las integrará en una visión estratégica sobre la base de la máxima participación de todos sus grupos de interés (ciudadanos, proveedores, empresarios, otras administraciones y la sociedad en general), logrando que cada decisión pública que se tome siempre se analice desde la triple dimensión económica, social y medioambiental.

Las AAPP tienen ante sí un amplio campo de aplicación de la RSC en el desarrollo territorial, en las infraestructuras, en las políticas urbanísticas, en los transportes, en la cohesión e inserción social, etc. De la misma forma que las empresas tienen que ser muy prudentes para no convertir la

RSC en una operación de marketing, las AAPP deben ser muy rigurosas al colocar el adjetivo «sostenible» a cualquiera de sus actuaciones públicas.

Al aplicar este nuevo enfoque en la relación con sus grupos de interés, éstos percibirán esta nueva forma de actuar e irán impregnándose de estos nuevos valores, convirtiéndose de esta manera las AAPP en un elemento impulsor decisivo de la RSC: entre los ciudadanos, desarrollando una conciencia de consumidores e inversores socialmente responsables; entre sus proveedores y subcontratistas, valorando y premiando prácticas de RSC a la hora de adquirir productos y adjudicar contratos públicos y de invertir en productos financieros éticos o solidarios, así como, incentivando y promocionando la RSC aprovechando su capacidad normativa.

#### *F) La Responsabilidad Social de la Educación*

Como hemos señalado anteriormente la RSC supone un cambio cultural profundo que se sustenta en unos valores. La persona tiene que ser el centro de la economía, la vida humana depende del medio ambiente, el desarrollo no debe basarse en las desigualdades, todo no vale en las relaciones comerciales y financieras, las personas son la base de las organizaciones, hay que contar con los grupos de interés, la competencia debe ser leal, el diálogo y la cooperación por encima de la confrontación.

La educación, empezando por la Escuela, pasando por la Formación Profesional y por la Universidad y terminando en la Formación Continua, debe incorporar estos valores de la Responsabilidad Social para ir generando esta nueva cultura. Tiene que incorporar en sus planes de estudio asignaturas exclusivas de RSC e impregnar de los principios y valores de la misma en el resto de materias lectivas, logrando una transversalidad lo más integradora posible. No se puede impartir economía sin relacionarla con las desigualdades sociales que genera, ni diseño industrial sin analizar su impacto en el medio ambiente, ni organización sin contar con las personas, ni gestión sin contar con la ética ni con los derechos humanos económicos, sociales, laborales, etc.

Las propias entidades educativas deben también incorporar la RSC en su gestión interna y externa como nueva forma de pensar y de actuar.

#### *G) La Responsabilidad Social de las Entidades sin Ánimo de Lucro*

Hemos comentado como la RSC afecta a todas las organizaciones y por tanto también a las sociales, entre las que se encuentran los Sindicatos,

las Fundaciones, las Asociaciones, las ONGs, etc. que surgen en la sociedad civil y que cada tienen más fuerza y protagonismo.

Estas organizaciones no tienen que pensar que, como no persiguen ningún beneficio económico y sus objetivos son sociales, ya están cumpliendo de facto la RSC. Las organizaciones sociales tienen un amplio campo para implementar prácticas responsables en su actuación ética, en su transparencia, en su cooperación con otras organizaciones, en las condiciones laborales de sus empleados, en sus compras, en el ahorro energético, en el destino de sus ahorros e inversiones, etc.

### 3. Los siete objetivos del Foro

Como plataforma plural y lugar de encuentro el FORO ha proyectado los siguientes objetivos con la finalidad de que la RSC vaya calando, poco a poco, e impregnando las organizaciones y la sociedad de Gipuzkoa y así colaborar con nuestro trabajo a que se pueda alcanzar ese deseado equilibrio entre el desarrollo económico, social y medioambiental.

1. Promover un lugar de encuentro entre los agentes que están interesados en impulsar la RSC en el Territorio de Gipuzkoa.
2. Desarrollar un concepto consensuado de la RSC y potenciar la investigación sobre un modelo de referencia propio.
3. Sensibilizar al conjunto de la sociedad sobre la RSC.
4. Intercambiar experiencias entre las entidades componentes del FORO.
5. Promover la cooperación tratando de crear sinergias entre las entidades que participan en el FORO.
6. Proponer y desarrollar iniciativas conjuntas a favor de la RSC.
7. Cooperar con otros foros o agrupaciones de RSC.

Y en este empeño estamos las entidades que a Junio de 2005 se han adherido formalmente al FORO y que son:

- Agrupación de Sociedades Laborales de Euskadi-ASLE.
- Asociación de Industrias de las Tecnologías Electrónicas y de la Información del País Vasco/Euskal Herriko Electrónica eta Informazio-Teknologien Industrien Elkartea-GAIA.
- Asociación de Profesionales y Empresarias de Guipúzcoa-ASPEGI.
- Asociación para la Promoción de la Tecnología Social-APTES.
- Asociación Vasca de Desarrollo-GARAPEN.
- Colegio Vasco de Economistas-Ekonoministen Euskal Elkargoa.
- DEBEGESA-GARAPEN.

- Federación Coordinadora de Personas con Discapacidad Física de Guipúzcoa-ELKARTU.
- Emaus Fundación Social.
- Eteo S. Coop./Mondragón Unibertsitatea.
- Euskadiko Langile Komisioak-CC.OO. de Euskadi.
- Facultad de Psicología-UPV/EHU.
- Fundación Economistas Sin Fronteras.
- Fundación INASMET.
- GEZKI-Instituto de Derecho Cooperativo y Economía Social/Gizarte-Economia eta Zuzenbide Kooperatiboaren Institutua-UPV/EHU.
- Grupo ICEBERG, Asesoramiento Deportivo, S.L.
- Universidad de Deusto.
- URKOA.

Por último, el FORO se ha dotado de una Presidencia que ha recaído en GEZKI (Sylvia Gay Herrero) y de una Secretaría desempeñada por GAIA (Cristina Murillo Gómez).





