

líticas tuvieron poco éxito, al coincidir con una época de máxima conflictividad, y de lucha, con la administración central, por las competencias. Otras iniciativas políticas, de vertebración de la comunidad, en servicios como sanidad y educación, no lograron los efectos deseados, ya que coincidieron en el tiempo con la concentración de inversiones en Sevilla con motivo de la Expo'92. A lo largo de la década de los 90, y coincidiendo con el gobierno del Partido Popular, se ponen en marcha otras políticas asistenciales, en algunos casos aparentemente secundarias, por ejemplo, sobre la asistencia farmacéutica, pero conflictivas con el gobierno central. Se aprecia, en los últimos años, una mayor preocupación en torno a la lógica de la actividad pública y sus efectos a corto y largo plazo; prueba de ello es la revisión de algunas políticas, por ejemplo, en cultura (el plan de bienes culturales), educación (ampliación de la oferta universitaria), medioambiente, etc. Estos objetivos han tenido un reflejo de diferente intensidad en la actividad legislativa de la Junta de Andalucía, que ha sido mayor en sanidad, educación y medio ambiente.

Finalmente, en las conclusiones se pone de manifiesto que la eficacia de las políticas públicas autonómicas depende de los problemas burocráticos que surgen de la organización administrativa y de la instrumentación normativa, así como de la formación del personal público. A esto hay que añadir, la necesidad de conciliar la *comarcalización* y la coordinación con la Unión Europea. Respecto a la primera, parece lógico

descentralizar algunas competencias como la enseñanza básica, o algunas políticas asistenciales y de fomento del empleo; por el contrario, la política de infraestructura o equipamiento que afectan al ámbito local y rural, convendría centralizarlas en una única Consejería. Respecto a la coordinación con la Unión Europea, ésta supone llevar a cabo políticas abiertas y flexibles, con pautas de acción que permitan actuar en un espacio europeo común; dos ejemplos de competencias que se ven afectadas son sanidad y educación, esta última, en materia universitaria.

Sin duda el libro es de gran interés, tanto para analizar la actuación del gobierno autonómico, en su contexto político y temporal, como para valorar la futura reforma del Estatuto de autonomía.

Araceli de los Ríos Berjillos

## ECONOMÍA SOCIAL

CANO LÓPEZ, A., (2002), *Teoría jurídica de la Economía Social. La sociedad laboral: una forma jurídica de empresa de economía social*, Madrid, Consejo Económico y Social, 400 págs.

Estamos ante la publicación de una tesis doctoral cargada de esfuerzo, información y pasión por el tema de estudio. La obra ha merecido, en el año 2001, el Premio del Consejo Económico y Social para tesis doctorales. El Pro-

fesor Cano López, que trabaja desde hace varias décadas en la Universidad de Alicante en el área de Derecho Mercantil, está especializado en el estudio de la sociedad laboral, como acreditan anteriores publicaciones. El tipo social o societario constituido por la sociedad laboral constituye una singularidad del Derecho español, en el panorama de Derecho comparado.

La obra se estructura en dos partes, claramente diferenciadas: primero, una propuesta de explicación y conceptualización jurídica de la economía social; y, segundo, el estudio de la sociedad laboral a modo de piedra de contraste de la teoría propuesta.

La primera parte de la obra arranca con unas nociones introductorias donde el autor opta por el término Economía Social, entre los varios vocablos en liza (por ejemplo Tercer Sector, Economía de Interés General, Organizaciones no Lucrativas o, la más tradicional en nuestra legislación, entidades no lucrativas o sin ánimo de lucro). El Prof. Cano López, sin la necesaria argumentación, delimita en sentido amplio a los empresarios de la economía social. A su juicio, la economía social comprende las empresas públicas, las sociedades cooperativas, las sociedades mutuas de seguros, las mutualidades de previsión social, las cajas de ahorro, las sociedades de garantía recíproca, las sociedades agrarias de transformación, las agrupaciones de interés económico y las asociaciones y las fundaciones que desarrollan actividades económicas en forma empresarial. El nexo de unión de esta variada enumeración de empresarios radica en la presencia, en todos ellos, de un objetivo de interés general prefigurado

en la Constitución. Propone la siguiente definición de economía social: *“aquel sector de la realidad socio-económica caracterizado por la persecución de objetivos de interés general a través de un conjunto de formas empresariales que, además de desarrollar una actividad económica bajo criterios de economicidad, sirven de cauce directo –empresas públicas– o indirecto –cooperativas, sociedades laborales, etc.– a la constitucionalmente obligada intervención del Estado en la vida económica”*.

La propuesta del autor está alejada de las corrientes mayoritarias de conceptualización o delimitación de la economía social, nacionales y comparadas. Según estas tesis, la economía social es una realidad en gestación, no ha llegado aún a su maduración final. En la coyuntura actual, la empresa pública queda fuera del sector de la economía social. Y, estirando mucho la noción, en nuestro Derecho entrarían sin fricciones dentro del perímetro de la economía social las sociedades cooperativas, las sociedades mutuas de seguros, las mutualidades de previsión social, las sociedades laborales, y las asociaciones y las fundaciones que desarrollan actividades económicas en forma empresarial, esto es, como mínimo la gestión económica debe tener como objetivo cubrir costes, no hay empresa ni empresario si el horizonte económico es una secuencia continuada de pérdidas. Asimismo, conforman la economía social las asociaciones representativas de los anteriores empresarios colectivos.

Como tendencias en la economía social el autor destaca la coexistencia de un subsector público (la empresa pública, que, hemos de advertirlo, en la mayoría

de las concepciones propuestas no forma parte de la economía social) y otro privado; la ampliación de la base subjetiva y de los fines de los empresarios de la economía social; el creciente asociacionismo económico y político de estos empresarios [por ejemplo la actual Confederación Empresarial de Sociedades Laborales (CONFESAL) aglutina a las agrupaciones de las diecisiete Comunidades Autónomas; y otro tanto hace la Confederación de Entidades para la Economía Social (CEPES)]; y los intentos de armonización legislativa en la Unión Europea. A estas tendencias añadiríamos, nosotros, los retos de la financiación, de la profesionalización gerencial, de la globalización de los mercados y de la (nueva) revolución tecnológica.

La última parte de la teoría jurídica de la economía social está dedicada a la empresa de economía social. El autor apunta, con razón, que vivimos en una especie de *“imperialismo de lo empresarial”*, que ha convertido a la empresa en la organización de referencia de toda eficiencia de gestión.

Como características de las empresas de economía social el autor lanza, y debiera advertir que es una propuesta, cinco elementos que merecen una valoración dispar. El primero es el recurso al expediente técnico de la personalidad jurídica. El segundo rasgo, que sí es característico de estos empresarios a nuestro entender, es el especial régimen de apropiación o distribución del excedente empresarial. El carácter democrático, esto es, la efectiva participación en la gestión empresarial, es la tercera característica identificada. Por último, la cuarta y la quinta características (perse-

cución de un objetivo de interés general y vehículo de intervención microeconómica del Estado Social) se refieren a la misma realidad. Su contenido es tan genérico y tan difícilmente identificable en algunas empresas de economía social (por ejemplo las sociedades de garantía recíproca o las sociedades agrarias de transformación), que no le atisbamos fuerza caracterizadora (pese a ser claramente reconocible en algunos empresarios de la economía social como las cooperativas y las sociedades laborales), ni consideramos que su tutela resulte del simple cumplimiento de la normativa reguladora de los distintos tipos societarios de la economía social. Añádase, el peligro de instrumentalización, subordinación y de pérdida de autonomía e independencia de estos empresarios, respecto a las cambiantes políticas públicas que acompañan a este tipo de características

En los tres últimos capítulos de la obra, que conforman la segunda parte, se anuncia el propósito de contrastar la teoría jurídica de la economía social propuesta con el régimen de las sociedades laborales. Para el autor, la sociedad laboral puede definirse como *“aquella forma jurídica de empresa producto de un apresurado ejercicio de hibridación societaria legal encaminada a la obtención de objetivos sociales y económicos de índole general mediante el ejercicio de dos derechos de rango constitucional: el derecho de libre empresa y el derecho de asociación”*. A lo que añade que estamos ante *“el alumbramiento de un nuevo y nada flexible tipo societario”*. El Prof. Cano López ya ha avanzado que la sociedad laboral es un tipo social causalmente autónomo y un instrumento legal

alternativo a la empresa convencional.

El Capítulo V de la obra, el penúltimo, está dedicado a la caracterización de la sociedad laboral. Compartimos con el Prof. Cano López el juicio de que la sociedad laboral no es, simplemente, una forma especial de sociedad anónima que, tras la muy criticada Ley 4/1997, incorporaría la alternativa de una forma especial de sociedad limitada. Estamos ante un tipo social único, con dos subespecies: la sociedad anónima laboral y la sociedad limitada laboral. El tipo social está soldado a la titularidad de una empresa de economía social, y el tipo social tiene, tanto singularidad organizativa, como una parcial singularidad causal dentro de nuestro Derecho de sociedades.

El autor plantea, en varias ocasiones, un interrogante de mucho interés, que queda sin una respuesta satisfactoria: ¿la sociedad laboral, y lo mismo podemos predicar de la cooperativa de trabajo asociado, puede ser un instrumento para sustraer a sus socios trabajadores del ámbito de protección del Derecho del Trabajo? El autor entiende, sin argumentaciones convincentes, que no. Pero, el peligro latente es innegable. De ahí las reticencias sindicales.

En el Capítulo VI, y final, el Prof. Cano López emprende dos tareas de interés. Primero, ejemplifica con el Derecho positivo en la mano que la sociedad laboral no puede ser entendida como una sociedad, anónima o limitada, especial, sino como un nuevo y unitario tipo social que demanda una única disciplina legal fruto de las técnicas de interpretación, aplicación e integración del Derecho (por ejemplo

la interpretación sistemática y finalista o el recurso a la analogía). Esperemos que en nuestra jurisprudencia tengan eco estas sabias advertencias pues, al final, la aplicación de toda ley cobra cuerpo en una decisión judicial. En segundo lugar, el autor repasa los aspectos más relevantes y problemáticos del régimen legal de la sociedad laboral (por ejemplo en el régimen de constitución, en la disciplina económica y de financiación y en la estructura organizativa).

Al final, el lector, pese a las torturas idiomáticas a las que ha sido sometido, no puede sino agradecer, sinceramente, al Prof. Cano López su compromiso hacia la economía social y su profundo conocimiento de la sociedad laboral.

Manuel Paniagua Zurera

## EMPRESA

---

GARCÍA PERDIGUERO, T., (2003), *La responsabilidad social de las empresas en un mundo global*, Barcelona, Anagrama, 218 págs.

---

“Las grandes empresas y las corporaciones privadas han convertido la idea de creación de valor para el accionista y la obsesión por las ganancias en un mito, con unos efectos sociales que hoy podemos calificar como nocivos para la salud y el equilibrio de las sociedades complejas de principios del siglo XXI” (pág.15): así se formula la constatación