

Revista del Ministerio de Trabajo y Economía Social

Serie
Economía Social

153



GOBIERNO
DE ESPAÑA

VICEPRESIDENCIA
SEGUNDA DEL GOBIERNO

MINISTERIO
DE TRABAJO
Y ECONOMÍA SOCIAL

2022

Revista del Ministerio de Trabajo y Economía Social

CONSEJO EDITORIAL

Equipo editorial

- **Directora**

Consolación Rodríguez Alba. *Secretaria General Técnica. Ministerio de Trabajo y Economía Social.*

- **Subdirector**

José Antonio Fernández Mahillo. *Subdirector General de Informes, Recursos y Publicaciones. Ministerio de Trabajo y Economía Social.*

Consejo asesor

Antonio Baylos Grau, *Catedrático de Derecho del Trabajo y de la Seguridad Social, Universidad de Castilla-La Mancha.*

Joaquín Pérez Rey, *Secretario de Estado de Empleo y Economía Social.*

Carmen Sáez Lara, *Catedrática de Derecho del Trabajo y de la Seguridad Social, Universidad de Córdoba.*

Verónica Martínez Barbero, *Directora General de Trabajo.*

María Pilar Alguacil Mari, *Catedrática de Derecho Financiero y Tributario, Universidad de Valencia.*

Maravillas Espín Sáez, *Directora General de Trabajo Autónomo, de la Economía Social y de la Responsabilidad de las Empresas.*

Margarita Isabel Ramos Quintana, *Catedrática de Derecho del Trabajo y de la Seguridad Social. Universidad de La Laguna.*

Lourdes Arastey Sahún, *Magistrada de la Sala Cuarta de lo Social. Tribunal Supremo.*

Eduardo Rojo Torrecilla, *Catedrático de Derecho del Trabajo y de la Seguridad Social. Universidad Autónoma de Barcelona.*

Wilfredo Sanguinetti Raymond, *Catedrático de Derecho del Trabajo y de la Seguridad Social. Universidad de Salamanca.*

Carolina Martínez Moreno, *Catedrática de Derecho del Trabajo y de la Seguridad Social. Universidad de Oviedo.*

SECRETARÍA

Subdirección General de Informes, Recursos y Publicaciones
del Ministerio de Trabajo y Economía Social
Agustín de Bethencourt, 11

28003 Madrid

Telfs: 91 363 23 03

Fax: 91 363 23 49

Correo Electrónico: proproeditorial@mites.gob.es

Internet: <https://www.mites.gob.es/es/revistaministerio/>

La Revista del Ministerio de Trabajo y Economía Social no se responsabiliza de las opiniones expresadas por los autores en la redacción de sus artículos.



Esta obra se edita bajo licencia Creative Commons by-nc 4.0.
<https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/deed.es>

Catálogo de publicaciones de la Administración General del Estado
<https://cpage.mpr.gob.es>

Normas de publicación
<https://www.mites.gob.es/es/revistaministerio/normas/index.htm>

Suscripciones
<https://www.mites.gob.es/es/revistaministerio/suscripciones/index.htm>



Edita y distribuye:
Ministerio de Trabajo y Economía Social
Subdirección General de Informes,
Recursos y Publicaciones
Agustín de Bethencourt, 11. 28003 Madrid
NIPO Papel: 117-20-031-8
NIPO PDF: 117-20-033-9
ISSN Papel: 2660-4647
ISSN Electrónico: 2660-4655
Depósito legal: M-12.168-1998
Diseño cubierta: CSP
Diseño interior: C & G
Imagen de portada: Michael Kauer, extraída de *Pixabay*
Imprime: Estilo Estugraf Impresores, S.L. • Telf. 91 808 62 00

Revista del Ministerio de Trabajo y Economía Social

SUMARIO

EDITORIAL, *María Pilar Alguacil Mari*, 9

I. ESTUDIOS

Análisis de materiales formativos sobre emprendimiento y Economía Social con base en la experiencia de los centros docentes de Educación Secundaria y Formación Profesional. *Gustavo Lejarriaga Pérez de las Vacas, Paloma Bel Durán, Sonia Martín López y Josefina Fernández Guadaño*, 15

Visualización de términos relevantes, satélites y emergentes asociados a las referencias académicas sobre Economía Social y relaciones con la sostenibilidad. *Miguel Ángel Alarcón, Juan Fernando Álvarez y Leandro Morais*, 35

Financiación de las entidades de Economía Social: de los modelos tradicionales a los mecanismos de financiación innovadores. *Valentina Patetta y Marta Enciso-Santocildes*, 67

La contribución de los principios de la Economía Social en Galicia al empleo de la región. Un análisis diferencial frente a empresas mercantiles. *Rosa Santero Sánchez, Belén Castro Núñez y María Isabel Martínez*, 83

Economía Social y sistemas participativos de garantía: sistematización de una experiencia agroecológica. *Verónica Piñeiro, María Micaela Comezana, Selva Yanet Cuppari, Pablo Palacios, María Cecilia Saldungaray y Norat Roig-Tierno, 113*

Alternativas económicas sostenibles para la regeneración urbana. *Marta Gil Ibáñez y Laura Martínez Tamarit, 129*

Vivienda colaborativa y Economía Social: análisis del modelo sénior e intergeneracional. *Antonia Sajardo Moreno, 153*

Apuntes para la actualización de la regulación jurídica de los Registros de Cooperativas. *María José Senent Vidal, 179*

El Fondo de Educación y Promoción: cuestiones sobre su aplicación y fiscalidad. *María Pilar Alguacil Marí y Fernando Sacristán Bergia, 199*

Desarrollo rural y fiscalidad: el protagonismo de las cooperativas agrarias. *María del Carmen Pastor del Pino, 221*

Cooperativas de plataforma como vía para la participación en el empleo de personas vulnerables. *Francisco Javier Arrieta Idiakez, 241*

La necesaria reforma del tratamiento fiscal de las sociedades laborales. *María Pilar Alguacil Marí, 271*

Tributación de asociaciones y fundaciones en el Impuesto sobre Sociedades: entre el incentivo y el ajuste técnico. *Carlos Javier Correcher Mato, 291*

II. JURISPRUDENCIA

Reseña Jurisprudencia social. *Manuel Alegre Nuño, 313*

Reseña Jurisprudencia mercantil. *Daniel Hernández Cáceres, 321*

Reseña Jurisprudencia tributaria. *Teresa Puchol Tur, 327*

Journal of the Ministry of Labour and Social Economy

CONTENTS

EDITORIAL, *María Pilar Alguacil Marí*, 9

I. STUDIES

Analysis of training materials on Social Entrepreneurship based on the experience of Secondary Education and Professional Training educational centres. *Gustavo Lejarriaga Pérez de las Vacas, Paloma Bel Durán, Sonia Martín López y Josefina Fernández Guadaño*, 15

Visualisation of relevant, satellite and emerging terms associated with academic references on Social Economy and relations with sustainability. *Miguel Ángel Alarcón, Juan Fernando Álvarez y Leandro Morais*, 35

Funding social Economy Entities: from traditional to innovative financial mechanisms. *Valentina Patetta y Marta Enciso-Santocildes*, 67

Social economy in Galicia. Contribution to social cohesion through employment. *Rosa Santero Sánchez, Belén Castro Núñez y María Isabel Martínez Martín*, 83

Social economy and participatory guarantee systems: systematisation of an agroecological experience. *Verónica Piñeiro, María Micaela Comezaña, Selva Yanet Cuppari, Pablo Palacios, María Cecilia Saldungaray y Norat Roig-Tierno*, 113

Sustainable economic alternatives for urban regeneration.

Marta Gil Ibáñez y Laura Martínez Tamarit, 129

Cohousing and social economy: analysis of the senior and

intergenerational model. *Antonia Sajardo Moreno, 153*

Notes for the update of the legal regulation of the Cooperative of Registries.

María José Senent Vidal, 179

Education and Promotion Fund: Implementation and Taxation Issues.

María Pilar Alguacil Marí y Fernando Sacristán Bergia, 199

Rural development and taxation: the main role of agricultural cooperatives.

María del Carmen Pastor del Pino, 221

Platform cooperatives as a way for participation in the employment of

vulnerable people. *Francisco Javier Arrieta Idiakez, 241*

The necessary reform of the tax treatment of worker-owned companies.

María Pilar Alguacil Marí, 271

Taxation of associations and foundations in Corporate Income Tax: between

incentive and technical adjustment. *Carlos Javier Correcher Mato, 291*

II. CASE LAW

Social Jurisprudence. *Manuel Alegre Nueno, 313*

Commercial Jurisprudence. *Daniel Hernández Cáceres, 321*

Tax Jurisprudence. *Teresa Puchol Tur, 327*

Editorial

Es un placer presentar este número 153 de la Revista del Ministerio de Trabajo y Economía Social, el segundo de esta publicación dedicado a la Economía Social. La importancia de este sector de la Economía se ha puesto de relieve durante este año 2022 de forma especialmente importante, lo que resulta lógico a la vista del importante papel que la misma puede desempeñar en el actual contexto geopolítico –con sus evidentes repercusiones sociales y económicas–, caracterizado por una complicada situación postpandémica, y en un entorno de esperada crisis económica espoleada por la contienda bélica desarrollada en el este de Europa, con sus evidentes implicaciones en el equilibrio económico mundial. Todo ello en el entorno de una clara crisis climática, que ha contribuido a despertar la conciencia mundial sobre la necesidad de atender a los Objetivos de Desarrollo sostenible enunciados en la Agenda 2030 de las Naciones Unidas.

En esta situación, como indicábamos, no resulta extraño que la Economía social, con su indudable compromiso con las personas y con el territorio, por encima del peso del capital, tanto en su actividad como en su forma de gobernanza, sea especialmente valorada por su evidente capacidad para fomentar el bienestar de las personas, y su compromiso con la sostenibilidad social, medioambiental y económica. Dicho interés se ha traducido, durante este año transcurrido desde el pasado número, el 150, en una multiplicidad de actividades centradas en el fomento de la Economía social, y que suponen, para los múltiples *policy makers* implicados, un claro compromiso con la generación de políticas favorables a éstas.

Haciendo un breve recuento, debemos comenzar con el 9 de diciembre de 2021, cuando se presentó por la Comisión europea el esperado Plan europeo de acción para la Economía social¹, que tiene por objeto “...fomentar la innovación social, apoyar el desarrollo de la economía social e impulsar su poder transformador social y económico”. El Plan parte de la base, como hemos visto, de que la economía social contribuye a la ejecución de los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS)⁸ a escala de la UE y mundial. Y esto se debe – según la Exposición de Motivos – a que “desempeña un papel activo a escala mundial en la reducción de la pobreza, impulsando así la transición hacia ciudades y comunidades sostenibles, un consumo y una producción responsables y unas finanzas sostenibles”. Por ello “La economía social tiene el potencial de reformar

* Catedrática de Derecho Financiero y Tributario. Universidad de Valencia.

¹ COM (2021) 778 final COMUNICACIÓN DE LA COMISIÓN AL PARLAMENTO EUROPEO, AL CONSEJO, AL COMITÉ ECONÓMICO Y SOCIAL EUROPEO Y AL COMITÉ DE LAS REGIONES Construir una economía que funcione para las personas: un plan de acción para la economía social {SWD (2021) 373 final} Véase en <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/?uri=CELEX:52021DC0778>

la economía después de la COVID-19 mediante modelos económicos inclusivos y sostenibles que conducirán a una transformación ecológica, económica y social más justa.” En el Plan se prevén medidas de visualización, fiscales, de derecho de la competencia, de financiación, etc como instrumentos para la promoción de las empresas de la Economía social. Este Plan fue objeto de un Informe presentado por el Intergrupo de Economía social del Parlamento europeo, y aprobado por éste el 7 de julio de 2022.

Unos meses después, el 10 de junio de 2022, se aprobaba la Resolución de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) que abordó el papel de la Economía Social en la promoción del trabajo decente, durante la sesión plenaria de la Conferencia Internacional del Trabajo. En dicha Resolución, la OIT se compromete a elaborar una estrategia y un plan de acción sobre el trabajo decente y la economía social “en aras de un futuro del trabajo centrado en las personas”. Para ello, la OIT invita a sus Estados miembros a establecer un entorno propicio que sea compatible con la naturaleza y la diversidad de las entidades de la economía social para promover el trabajo decente y aprovechar plenamente las posibilidades que ofrecen estas empresas, así como integrarlas en las estrategias nacionales de desarrollo, recuperación y empleo para favorecer las políticas macroeconómicas, fiscales, industriales, sociales, medioambientales, de fomento del empleo y de otro tipo, a fin de promover transiciones digitales y medioambientales justas y reducir las desigualdades.

Por su parte, la Recomendación de la OCDE de la misma fecha, que fue adoptada por el Consejo de Ministros de sus 34 Estados miembros, instaba a que los países desarrollen ecosistemas favorables a la economía social a través del diseño de marcos legales propicios y de facilitar el acceso a financiación; el refuerzo de los servicios de apoyo empresarial; el desarrollo de mecanismos de medición del impacto de estas empresa, la elaboración de estadísticas, así como el fomento de la innovación social.

El 22 de julio se celebró un evento en la Organización de Naciones Unidas (ONU), con el título ‘Contribución de la Economía Social y Solidaria a los ODS y potencial de una resolución de la Asamblea General de la ONU en Economía Social’, con el objetivo de impulsar una Resolución de fomento de la Economía social, organizado por el Gobierno de España con el apoyo de la OIT (Organización Internacional del Trabajo) la UNCTAD (Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo) y el Grupo de Trabajo Interinstitucional de las Naciones Unidas sobre Economía Social y Solidaria. En dicho evento, se destacó, por la representación española, la capacidad del modelo empresarial de economía social como “herramienta para la sostenibilidad de los territorios, generadora de empleos que no son deslocalizables”, así como su capacidad para “combatir las desigualdades y, al mismo tiempo, luchar contra la crisis climática”. La ministra de Trabajo y Economía social señaló además que la economía social “promueve un modelo económico más humano, justo y sostenible con un papel decisivo en la transformación de la economía mundial hacia un modelo de economía sostenible”. También la importancia de estas empresas en ámbitos tan relevantes como la producción agrícola, la salud, la industria, el comercio, la educación, la vivienda, la distribución energética o las finanzas.

A nivel nacional, resulta destacable que Santiago de Compostela haya sido la Capital europea de la Economía social durante el año 2022, y que allí, con ocasión del 10º aniversario de la ley 5/2011, de Economía social, se haya proclamado el Manifiesto de la Economía social, el 6 de junio. Pero quizás, el acontecimiento con mayor impacto en la Economía social española, es el Proyecto Estratégico para la recuperación y transformación estratégica (PERTE) de la Economía social y de los Cuidados, enmarcado en el Plan de recuperación, transformación y resiliencia, aprobado por el Gobierno español el 31 de mayo de 2022, que supondrá una inversión de 800 millones de

euros, y del que se espera que produzca un crecimiento que la haga pasar del 10% del PIB al 11% del mismo².

En consecuencia, se aprecia aún más intensamente la importancia, si cabe, de que desde esta Revista se aborde la temática de la Economía social con un ejemplar anual. En este nuevo número de la revista, se abordan diferentes aspectos sobre las entidades que forman la Economía Social, oportunidades laborales que presenta y su impacto en el desarrollo rural. En efecto, el número está compuesto por diversos trabajos de expertos en la materia, los cuales desarrollan aspectos sobre las cooperativas, sociedades laborales, fundaciones, asociaciones, el emprendimiento en la economía social, sostenibilidad, modelos de financiación, el empleo en la economía social o el impacto de la economía social en el mundo rural. Se presentan trabajos de distintas disciplinas, desarrollados por investigadores de universidades de zonas muy variadas del territorio nacional.

Sobre la temática genérica de la Economía social, el lector interesado podrá documentarse acerca de la situación de la formación emprendedora en este sector en el artículo “Análisis de materiales formativos sobre emprendimiento y Economía Social con base en la experiencia de los centros docentes de Educación Secundaria y Formación Profesional” de Gustavo Lejarriaga, Paloma Bel, Sonia Martín López y Josefina Fernández Guadaño, donde se muestra la forma en que se ha plasmado el emprendimiento social y la Economía Social con la incorporación del módulo profesional de empresa e iniciativa emprendedora en todos los ciclos formativos de Formación Profesional y se incorporan asignaturas específicas de emprendimiento en los cursos de Educación Secundaria Obligatoria.

Por su parte, Miguel Ángel Alarcón, Juan Fernando Álvarez y Leandro Morais firman el artículo “Visualización de términos relevantes, satélites y emergentes asociados a las referencias académicas sobre Economía Social y relaciones con la sostenibilidad”, con el que ciertamente se contribuye a la organización de la literatura académica sobre Economía Social (ES) y a sus relaciones con la sostenibilidad, a través de un análisis de la producción académica en Scopus y de Redes Sociales y Grafos. Con el trabajo “Financiación de las entidades de economía social: de los modelos tradicionales a los mecanismos de financiación innovadores” realizado por Valentina Patetta y Marta Enciso-Santocildes, se persigue una descripción de la innovación en materia de financiación de las entidades de la economía social, dado que las necesidades de financiación de las mismas se han vuelto más complejas, requiriendo, por tanto, nuevos mecanismos.

En un ámbito más centrado territorialmente nos encontramos con el artículo “La Contribución de los Principios de la Economía Social en Galicia al Empleo de la Región. Un Análisis Diferencial Frente a Empresas Mercantiles”, que ha sido realizado por Rosa Santero Sánchez, Belén Castro Núñez y María Isabel Martínez, con una investigación que se centra en la contribución a la cohesión social en términos de sostenibilidad del empleo del conjunto de las entidades de la economía social en Galicia. Y en un terreno sectorial, los autores Verónica Piñeiro, María Micaela Comezaña, Selva Yanet Cuppari, Pablo Palacios, María Cecilia Saldungaray y Norat Roig-Tierno firman el trabajo “Economía Social y Sistemas Participativos de Garantía: Sistematización de una Experiencia Agroecológica”. En dicho artículo, se sistematiza la trayectoria de un proceso organizacional para certificar producciones agroecológicas mediante un Sistema de Garantía Participativa (SPG) y analiza de qué manera puede implementarse para que contribuya al desarrollo local sostenible. Todo ello a través de un estudio de caso del Partido de Villarino, en la provincia de Buenos Aires en Argentina.

² Véase en <https://planderecuperacion.gob.es/como-acceder-a-los-fondos/pertes/perte-de-economia-social-y-de-los-cuidados>.

En relación con la vivienda y el medio ambiente urbano, nos gustaría destacar dos aportaciones que contiene el presente número: por un lado, el trabajo titulado “Alternativas económicas sostenibles para la regeneración urbana” escrito por Marta Gil Ibáñez y Laura Martínez Tamarit. En este trabajo se analizan las figuras económicas relacionadas con la Economía Social y Solidaria que contribuyen, mediante el desarrollo urbano sostenible, a la recuperación ambiental y económica. Por otro, ya más específicamente, Antonia Sajardo Moreno aporta un análisis muy interesante bajo el título “Vivienda Colaborativa y Economía Social: Análisis del Modelo Senior e Intergeneracional” donde analiza el marco conceptual de las viviendas colaborativas y su ubicación en el ámbito de los principios y valores de la Economía Social.

En materia de cooperativas el número cuenta con varias aportaciones: así, el artículo titulado “Apuntes para la actualización de la regulación jurídica de los Registros de Cooperativas” elaborado por María José Senent Vidal, que aporta su experiencia en el diseño del Reglamento valenciano, analiza la regulación actual y el funcionamiento de los Registros de Cooperativas de España y la problemática actual en la que están inmersos. Los autores María Pilar Alguacil Marí y Fernando Sacristán Bergia abordan, al alimón y de forma interdisciplinar, la regulación y el tratamiento fiscal del Fondo de Educación y Promoción en el artículo “El Fondo de Educación y Promoción: Cuestiones sobre su Aplicación y Fiscalidad”, analizando a fondo la jurisprudencia vertida sobre el tema. Por su parte, María del Carmen Pastor del Pino nos trae un artículo titulado “Desarrollo Rural y Fiscalidad: El Protagonismo de las Cooperativas Agrarias” en el que se plantean medidas para de beneficio fiscal para las cooperativas agroalimentarias para ayudarlas a conseguir el fomento del desarrollo local en las zonas rurales en España.

El último de los trabajos sobre cooperativas lo aporta Francisco Javier Arrieta Idiakez, que aborda el difícil tema de las plataformas cooperativas, señalando una nueva perspectiva, en “De Plataforma como Vía para la Participación en el Empleo de Personas Vulnerables”, artículo en el que pretende ofrecer un marco jurídico adecuado que haga posible que las cooperativas de plataforma generen empleo para las personas vulnerables.

El número también presenta investigaciones sobre otras formas jurídicas de la Economía social, en este caso desde el plano tributario. En efecto, la fiscalidad de las sociedades laborales se afronta en el artículo “La necesaria reforma del tratamiento fiscal de las sociedades laborales”, firmado por María Pilar Alguacil Marí en el que a través de la revisión, tanto de la literatura en materia fiscal como de la situación actual del sector y de las características que actualmente presenta, se analiza la situación fiscal actual de las sociedades laborales relacionándolo con su régimen jurídico, que se contrasta con los objetivos constitucionales de la llamada “Constitución económica” y con el de la promoción de la participación de los trabajadores, mandato contenido en la Constitución española y fomentado por la Comisión y el Parlamento europeo. La fiscalidad de las Asociaciones y Fundaciones es objeto de análisis por Carlos Javier Correcher Mato, en el artículo “Tributación de Asociaciones y Fundaciones en el Impuesto sobre Sociedades: Entre el Incentivo y el Ajuste Técnico”, donde reflexiona sobre la condición de los regímenes fiscales aplicables a estas entidades en el marco del Impuesto sobre Sociedades.

Por último, y como es tradicional, el presente número ofrece su sección de comentarios sobre la jurisprudencia social, mercantil y laboral en materia de Economía social producida durante el último año, sección que es coordinada por Manuel Alegre Nueno, y en la que participan, asimismo, Daniel Hernández Cáceres y Teresa Puchol Tur.

Esperamos que sea de interés para el lector interesado en esta materia.

I. Estudios

Análisis de materiales formativos sobre emprendimiento y Economía Social con base en la experiencia de los centros docentes de Educación Secundaria y Formación Profesional

Analysis of training materials on Social Entrepreneurship based on the experience of Secondary Education and Professional Training educational centres

GUSTAVO LEJARRIAGA PÉREZ DE LAS VACAS*

PALOMA BEL DURÁN*

SONIA MARTÍN LÓPEZ*

JOSEFINA FERNÁNDEZ GUADAÑO*

<https://doi.org/10.55617/revmites.13>

Resumen:

Tanto la OCDE como la Unión Europea se han mostrado proclives a promover la iniciativa emprendedora en las distintas etapas de la educación. En España, el desarrollo normativo ha procurado establecer las estrategias necesarias para que el alumnado desarrolle el espíritu emprendedor y para que el personal docente que imparte las enseñanzas que integran el sistema educativo adquiera las competencias y habilidades relativas al emprendimiento. A este respecto, se incorpora el módulo profesional de empresa e iniciativa emprendedora en todos los ciclos formativos de Formación Profesional y se incorporan asignaturas específicas de emprendimiento en los cursos de Educación Secundaria Obligatoria. Es en este contexto normativo, desde las diferentes Comunidades Autónomas se procura reforzar la materia emprendedora a través de la puesta en marcha de las Aulas Profesionales de Emprendimiento para impulsar las habilidades emprendedoras de sus estudiantes. Se parte de la premisa del relativo desconocimiento que existe en materia de emprendimiento social entre docentes de los diferentes niveles formativos. Nos planteamos, en este artículo, cómo queda el emprendimiento y la Economía Social en este contexto; de qué manera están incluidos estos conceptos en los programas, en los manuales, en las herramientas que se utilizan, qué conocen los docentes y qué trasladan a los estudiantes y en qué medida se pueden desarrollar materiales docentes para alum-

* Investigadores de la Escuela de Especialización Profesional en Economía Social, Cooperativas y Otras Organizaciones de Participación de la Universidad Complutense de Madrid (EESCOOP).

nos y profesores que ayuden al conocimiento de la materia en las aulas. La metodología utilizada para conseguirlo ha sido la aplicación de un cuestionario web enviado a los centros docentes para su respuesta por parte del profesorado afectado. Se ha constatado el escaso contenido en materia de emprendimiento y Economía Social en los manuales y en el resto de las herramientas utilizadas por los docentes que avalan la necesidad de elaborar materiales didácticos con el fin de contribuir a mejorar su conocimiento.

Palabras clave: Emprendimiento Social; Centros educativos; Iniciativa Emprendedora; habilidades emprendedoras.

Abstract:

Both the OECD and the European Union have been inclined to promote entrepreneurial initiative in the different stages of education. In Spain, the regulatory development has sought to establish the necessary strategies for students to develop an entrepreneurial spirit and for the teaching staff who teach in the education system to acquire the competences and skills related to entrepreneurship. In this respect, the professional module on business and entrepreneurship is included in all vocational training cycles and specific subjects on entrepreneurship are included in the courses of Compulsory Secondary Education. It is in this regulatory context that the different Autonomous Communities are trying to reinforce entrepreneurial subjects by setting up Professional Entrepreneurship Classrooms to promote the entrepreneurial skills of their students. We start from the premise that there is a relative lack of knowledge about social entrepreneurship among teachers at different educational levels. In this article, we consider how entrepreneurship and the Social Economy are viewed in this context; how these concepts are included in the programmes, in the manuals, in the tools that are used, what teachers know and what they pass on to students and to what extent teaching materials can be developed for students and teachers to help them learn about the subject in the classroom. The methodology used to achieve this was the application of a web-based questionnaire sent to schools for response by the teachers concerned. The lack of content on entrepreneurship and the Social Economy in textbooks and other tools used by teachers has been noted, which supports the need to develop teaching materials in order to contribute to improving knowledge of the subject.

Keywords: Social Entrepreneurship; Schools; Entrepreneurial Initiative; Entrepreneurial skills.

1. INTRODUCCIÓN

El Consejo Europeo de Lisboa, del año 2000, constituye un hito con relación a la cultura emprendedora al pasar a considerarse uno de los pilares centrales que deben guiar las políticas educativas de los países europeos promovido a través de la inclusión de materias, competencias y habilidades relacionadas con la iniciativa emprendedora en las distintas etapas de la educación.

En España, la Ley Orgánica 2/2006, de 3 de mayo, de Educación, tiene entre sus fines conseguir que el alumnado desarrolle el espíritu emprendedor. Siguiendo las recomendaciones de la Unión Europea se establecen ocho

competencias básicas para trabajar a lo largo de las etapas de educación primaria y secundaria, entre las que se encuentra la competencia de “aprender a emprender” (Bel *et al.*, 2016a). Posteriormente, con el Real Decreto 1147/2011, de 29 de julio, por el que se establece la ordenación general de la Formación Profesional del sistema educativo, se introduce el módulo de Empresa e Iniciativa Emprendedora de modo que se garantiza la inclusión en todos los ciclos formativos la formación necesaria para la creación y gestión básica de empresa (Bel *et al.*, 2016a).

La Ley 14/2013, de 27 de septiembre de apoyo a los emprendedores y su internacionalización dedica su Capítulo 1 a la “Educación en emprendimiento”, incorporando medidas

para que los jóvenes adquieran, a través del sistema educativo, las competencias y habilidades requeridas para emprender. El artículo 4 de esta Ley se dedica al emprendimiento en la enseñanza primaria y secundaria y en su apartado 1 se dice “Los currículos de Educación Primaria, Secundaria Obligatoria, Bachillerato y Formación Profesional incorporarán objetivos, competencias, contenidos y criterios de evaluación de la formación orientados al desarrollo y afianzamiento del espíritu emprendedor, a la adquisición de competencias para la creación y desarrollo de los diversos modelos de empresas y al fomento de la igualdad de oportunidades y del respeto al emprendedor y al empresario, así como a la ética empresarial”.

Por su parte, el apartado 2 establece que “las Administraciones educativas fomentarán las medidas para que el alumnado participe en actividades que le permita afianzar el espíritu emprendedor y la iniciativa empresarial a partir de aptitudes como la creatividad, la iniciativa, el trabajo en equipo, la confianza en uno mismo y el sentido crítico”.

Es particularmente importante también el artículo 6 de la Ley, que se dedica a la formación del profesorado en materia de emprendimiento: su primer apartado establece la necesidad de que el personal docente que imparte las enseñanzas que integran el sistema educativo adquiera las competencias y habilidades relativas al emprendimiento y el segundo insta a las Comunidades Autónomas a que colaboren con el actual Ministerio de Educación y Formación Profesional en la promoción de programas de formación permanente del profesorado que incluyan contenidos referidos al emprendimiento, la iniciativa empresarial y la creación y desarrollo de empresas.

Es en este contexto normativo, desde las diferentes comunidades autónomas se ha procurado reforzar la materia emprendedora a través de la puesta en marcha de las Aulas Profesionales de Emprendimiento para impulsar las habilidades emprendedoras de sus estudiantes. Aulas que serán promovidas e

impulsadas a través del Plan de Modernización de la Formación Profesional que procura conseguir una Formación Profesional de excelencia y que pretende que se alcance en 3 años la cifra de 1850 aulas.

Los profesores deben actuar como modelos a seguir y hacer hincapié en la educación para la sostenibilidad y su impacto en la sociedad (Jiao, 2011; Voronkova *et al.*, 2019; Worsham, 2012). Los programas de emprendimiento social ofrecen muchas oportunidades en este sentido (Bisanz *et al.*, 2019; Glunk y Van Gils, 2010) habiéndose incrementado en los últimos años la demanda y la oferta formativa de cursos relacionados con el emprendimiento social, así como el interés por las competencias (Miller *et al.*, 2012; Sinha *et al.*, 2014; Wu *et al.*, 2013). Existen algunos repositorios de recursos pedagógicos sobre emprendimiento social como es el caso, por ejemplo, de Ashoka.org y CasePlace.org, en los que se pueden encontrar videos, casos, lecturas y otros recursos que pueden facilitar a los profesores el diseño de cursos o programas de emprendimiento social (Zietsma y Tuck, 2012). A nivel de educación superior se ha publicado un Manual de recursos didácticos sobre emprendimiento social elaborado en colaboración con Ashoka (Brock, 2008).

En otro orden de cosas, en la Unión Europea se considera “la promoción de la Economía Social como motor clave del desarrollo económico y social en Europa” (Resolución del Consejo Europeo de ministros de Empleo, Política Social, Sanidad y Consumidores de 7 de diciembre de 2015). “Se reconoce que inspirándose en la fuerza de una larga tradición de Economía Social, los emprendedores sociales son motores de cambio y participan activamente para desarrollar y poner en práctica soluciones innovadoras a los principales retos económicos, sociales y medioambientales a los que se enfrenta la Unión Europea” (Sánchez *et al.*, 2018).

En España, la Economía Social se encuentra regulada por la Ley 5/2011, de 29 de marzo, de Economía Social (B.O.E. de 30 de marzo). En

su artículo 2 la Ley define la Economía Social como el conjunto de las actividades económicas y empresariales, que en el ámbito privado llevan a cabo aquellas entidades que, de conformidad con los principios recogidos en el artículo 4, persiguen bien el interés colectivo de sus integrantes, bien el interés general económico o social, o ambos.

Pues bien, “el 23 de mayo de 2017 los Gobiernos de once países de la UE firmaron la ‘Declaración de Madrid’, por medio de la cual reivindican un fuerte impulso europeo de la Economía Social en la agenda política de la UE, al considerarla un modelo empresarial prioritario para un futuro sostenible en el que prime la cohesión social y económica. En esta declaración acuerdan que las políticas nacionales y europeas de apoyo al emprendimiento deben tener en cuenta los modelos de la Economía Social como fórmula para la creación de un empleo inclusivo y una sociedad más justa, más equitativa y sostenible y que debe fomentarse la participación de la Economía Social en las actividades educativas, formativas y de capacitación profesional para la adquisición de competencias y el aprendizaje a lo largo de la vida. Destacan la pertinencia de fomentar e incluir el emprendimiento bajo fórmulas de la Economía Social dentro de los planes de estudio en las diferentes etapas educativas” (Sánchez *et al.*, 2018).

En efecto, las organizaciones de la Economía Social son una forma natural de emprender, particularmente, en el sector de mercado pero también en el subsector de no mercado con unas características diferenciadoras que las hacen atractivas como fórmulas generadoras de bienestar social y desarrollo sostenible cuyos principios orientadores están alineados con los Objetivos de Desarrollo Sostenible de las Naciones Unidas (Sánchez *et al.*, 2018; Martín *et al.*, 2013; Salinas y Osorio, 2012; Chaves y Monzón, 2018; Fernández-Guadaño *et al.*, 2020).

Al relativo desconocimiento que existe en materia de emprendimiento en general entre docentes de los diferentes niveles formativos, se le añade el desconocimiento del emprendimiento social lo que conlleva a la percepción negativa

de estas formas jurídicas por parte de los nuevos emprendedores (Lejarriaga y Bel, 2018a). Siendo las empresas de participación y de Economía Social grandes desconocidas, y esa falta de información consideramos que puede provocar que las iniciativas de creación de sociedades no vayan dirigidas hacia las empresas sociales (Bel *et al.*, 2016b; Bel y Lejarriaga, 2020).

Los proyectos de emprendimiento social se caracterizan por generar valor social que puede manifestarse de muy diferentes formas, con actuaciones respetuosas con el medio ambiente, favoreciendo la inclusión social, actuando de forma socialmente responsable (Lejarriaga, 2018b; Díaz y Lejarriaga, 2018), atendiendo necesidades no cubiertas adecuadamente por el Estado o concretándose las iniciativas en fórmulas que contribuyen a la creación de empleo estable, al desarrollo local y a la cohesión social. Todo ello sin ánimo de exhaustividad (Sánchez *et al.*, 2018). Mediante el emprendimiento social se puede favorecer la inserción sociolaboral de los jóvenes (Lejarriaga *et al.*, 2013) y, a un mismo tiempo, estimular formas alternativas de hacer economía, de entender la productividad, de fomentar la cooperación y de concebir el bien común (Dávila *et al.*, 2021).

Así, toda iniciativa en la que los promotores crean valor social en cualquiera de sus formas de concreción, se puede considerar emprendimiento social. Sociedades cooperativas, sociedades laborales, asociaciones, fundaciones y mutualidades, todas ellas integrantes de la Economía Social, son formas naturales de emprendimiento social (Sánchez *et al.*, 2018). En otros términos, emprender en Economía Social es una forma natural de emprendimiento social (Lejarriaga y Bel, 2017).

El artículo se ha estructurado de la siguiente forma: en la sección 2 se recoge la base de la investigación; en la sección 3 se analizan los manuales utilizados por los docentes en la asignatura de emprendimiento y otras herramientas; en la sección 4 se concluye y, por último, se realiza una propuesta de materiales didácticos de los que puedan disponer el profesorado y estudiantes con el fin de contribuir

a mejorar su conocimiento acerca del emprendimiento social.

2. LA BASE DE LA INVESTIGACIÓN: LA PERCEPCIÓN DEL EMPRENDIMIENTO Y LA ECONOMÍA SOCIAL EN LOS CENTROS EDUCATIVOS DE EDUCACIÓN SECUNDARIA Y FORMACIÓN PROFESIONAL

Este artículo destaca parte de las conclusiones obtenidas en un proyecto de investigación realizado para la Comunidad de Madrid bajo el título “La percepción del emprendimiento social en centros educativos de educación secundaria y formación profesional” (Bel *et al.*, 2016c).

Dicho estudio parte precisamente de la hipótesis del desconocimiento que existe en materia de emprendimiento en general entre docentes de los diferentes niveles formativos que se ve acuciado con el desconocimiento de la Economía Social en general y de las sociedades cooperativas en particular, lo que conlleva a la percepción negativa de estas formas jurídicas por parte de los nuevos emprendedores.

Las hipótesis sobre las que descansa el estudio son:

- El emprendimiento social entendido como emprendimiento en cualquiera de las organizaciones de la Economía Social (acepción mayoritaria en el ámbito de la Unión Europea) no se conoce suficientemente por parte del profesorado de la asignatura de iniciativa emprendedora en educación secundaria y formación profesional y, en consecuencia, está inadecuada e insuficientemente tratado en la misma.
- El emprendimiento social, bajo la concepción referida en el párrafo precedente, no se conoce suficientemente por parte de los responsables de las Aulas Profesionales de Emprendimiento

(APES) y, en consecuencia, es altamente improbable que se canalicen iniciativas de los estudiantes considerando las formas jurídicas propias de la Economía Social.

La metodología empleada está basada:

- a. en el análisis de fuentes bibliográficas y documentales,
- b. en un trabajo de campo que consiste en la cumplimentación de un cuestionario por parte del profesorado de centros y
- c. en entrevistas personales con profesores de la asignatura de Empresa e Iniciativa Emprendedora y responsables de las Aulas Profesionales de Emprendimiento.

El cuestionario al que se ha hecho referencia anteriormente utilizado para la elaboración de este artículo se estructura de la siguiente forma:

- Las primeras son de identificación del centro, clasificación del centro y ciclos formativos impartidos en el mismo.
- Posteriormente se pregunta si la persona que cumplimenta el cuestionario es profesor que imparte el módulo relacionado con emprendimiento, responsable o colaborador de aula profesional de emprendimiento y se identifica dicho módulo.
- A continuación se le pregunta si utiliza algún libro de texto de referencia, u otras herramientas para el desarrollo de sus clases, y en ambos casos se le da la posibilidad de elegir entre un listado o de cumplimentar con otro, y se le pregunta si considera que dicho manual hace o no referencia al concepto de emprendimiento social y de economía social.
- Por último, se les pregunta si han llevado a cabo en el aula alguna actividad relacionada con el emprendimiento social y sobre su valoración sobre el gra-

do de conocimiento del concepto de emprendimiento social, dándoles la opción de aportar su propia definición.

TABLA 1. FICHA DE LA ENCUESTA REALIZADA

Universo: 29 Centros programa piloto Aulas Profesionales de Emprendimiento de la Comunidad de Madrid
Muestra: 29 entidades
Tasa de respuesta: 100%

El análisis se realiza a partir de la revisión de los manuales y materiales docentes llevada a cabo por el equipo de investigadores del proyecto, así como sobre la información obtenida de los profesores de Formación Profesional de los centros de referencia que han sido elegidos para desarrollar el programa piloto de las Aulas de Emprendimiento de la Comunidad de Madrid (APES). El estudio se realizó con base en 43 contestaciones de profesores de módulos relacionados con el emprendimiento (42 de ellos del módulo de Empresa e Iniciativa Emprendedora y 1 de Simulación Empresarial) que imparten clases en alguno de los 29 centros integrados en el programa piloto de Aulas Profesionales de Emprendimiento de la Comunidad de Madrid. El conocimiento de su percepción es esencial para así proponer acciones que permitan que tanto docentes como estudiantes conozcan bien estos términos que en muchas ocasiones se utilizan sin el rigor necesario. Y este viene a ser el motivo que justifica el continuar profundizando y trabajando sobre esta realidad de modo que se pueda avanzar hacia un estudio integral que se está realizando en la actualidad para la Dirección General del Trabajo Autónomo, la Economía Social y la Responsabilidad Social de las Empresas del Ministerio de Trabajo y Economía Social. Dicho estudio analiza la totalidad de las comunidades autónomas utilizando como población los centros educativos cooperativos a través de la colaboración con la Unión Española de Coope-

rativas de Enseñanza (UECOE)¹. Con su desarrollo, se espera contrastar:

1. Si los resultados del estudio de la Comunidad de Madrid son extrapolables a otras comunidades autónomas.
2. Si existen diferencias significativas en el conocimiento del emprendimiento y la Economía Social en centros cooperativos y no cooperativos.

El conocimiento con precisión del significado de los términos de “Economía Social” y “emprendimiento social” es fundamental para que los docentes trasladen adecuadamente esta realidad a los estudiantes (Martín *et al.*, 2013). Conocer cómo se percibe por parte de los profesores de Formación Profesional y de Educación Secundaria resulta prioritario para poder realizar propuestas que promuevan el interés en dichas organizaciones.

En este sentido, de las definiciones aportadas por los docentes sobre el concepto de “emprendimiento social” cabe concluir que sólo 5 de los 43 encuestados se puede considerar que conocen bien el término de “emprendimiento social”, lo que representa el 11,63 por ciento del total.

Por otra parte, en el conjunto de definiciones aportadas se observan dos matices que alejan las definiciones del concepto preciso de emprendimiento social:

1. Se tiende a identificar el término de emprendimiento con empresa, algo relativamente común porque en España es relativamente frecuente que en campañas de apoyo a emprendedores y en los propios medios de comunicación se utilice emprendimiento como eufemismo de empresario, algo a todas luces incorrecto y que conlleva a confusiones como la evidenciada aquí. En efecto, el emprendimiento so-

¹ Proyecto Piloto de elaboración de materiales formativos sobre emprendimiento social con base en la experiencia de las cooperativas de enseñanza, Dirección General del Trabajo Autónomo, la Economía Social y la Responsabilidad Social de las Empresas. Ministerio de Trabajo y Economía Social.

cial puede concretarse en empresas o en organizaciones no de mercado, como son asociaciones o fundaciones, algo que no contempla casi ninguna de ellas.

2. Se tiende a no contemplar la posibilidad de que el emprendimiento social es compatible con la obtención de valor económico y no solo social.

En definitiva, 10 de los encuestados (23,26 por ciento) conocen lo que significa emprendimiento social pero no de forma precisa, por lo que conviene incidir en algunos aspectos que permitan su utilización de forma rigurosa.

Por lo que se refiere al término de economía social, solo uno de los encuestados aporta una definición del complejo concepto de economía social que no requiere de matices importantes (supone el 2,32 por ciento del total de encuestados). Esto es debido a que se trata de un concepto poco conocido y que incluye un conjunto de organizaciones muy heterogéneo. Los valores y principios de la economía social son muy relevantes en su definición, básicamente la primacía de las personas sobre el capital, la democracia en la toma de decisiones y la solidaridad interna. Y es también particularmente importante el que incluye organizaciones de mercado (empresa) y de no mercado (como es el caso de fundaciones o asociaciones).

Por último, cuatro de las definiciones aportadas (9,30 por ciento del total de encuestados) se encuentran próximas a lo que representa la economía social, si bien requieren de matices. La mayor parte de las definiciones, sin embargo, se alejan bastante de una definición válida, sobre todo por el hecho de que no hacen referencia a lo esencial del concepto, la existencia de valores y principios, por la exclusión del sector no de mercado –o de mercado en algún caso–, y por dar cabida a fórmulas jurídicas que no se contemplan en la visión que nuestro ordenamiento jurídico tiene del término.

Una vez valorado el grado de conocimiento que de estos conceptos presentan

los docentes, para que los mimos se trasladen adecuadamente a los alumnos es muy importante analizar cuáles son las fuentes bibliográficas que utilizan los profesores en estas materias, cuáles son las carencias y limitaciones, y de ese modo, identificar cuáles son las herramientas que pueden permitir un mayor acercamiento de los estudiantes a estas disciplinas.

Nos planteamos, en este artículo, y procuramos conocer el lugar que ocupa el emprendimiento y la Economía Social en los manuales y herramientas que utilizan los docentes, de qué manera están incluidos estos conceptos en los programas, en los manuales, en las herramientas que se utilizan, qué conocen los docentes y qué trasladan a los estudiantes. Para lo cual se parte del análisis de las fuentes bibliográficas que mayoritariamente se utilizan en materia de emprendimiento, tanto en lo que se refiere a manuales o libros de texto como a otras herramientas docentes que se utilizan en las aulas y, con base en las conclusiones obtenidas se proponen materiales alternativos que están siendo objeto de evaluación por parte de los centros educativos.

3. ANÁLISIS DE LAS FUENTES BIBLIOGRÁFICAS UTILIZADAS EN MATERIA DE EMPRENDIMIENTO Y EMPRENDIMIENTOS SOCIAL EN LOS CENTROS EDUCATIVOS

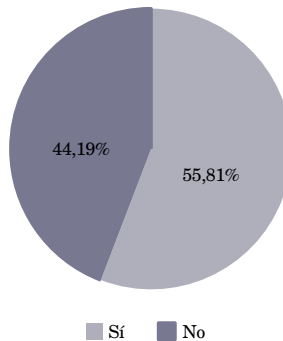
3.1. El emprendimiento y la Economía Social en los manuales utilizados para el desarrollo del módulo Empresa e Iniciativa Emprendedora

Los profesores de la asignatura de Empresa e Iniciativa Emprendedora utilizan mayoritariamente un libro de texto de referencia para la preparación de sus clases (Gráfico 1), si bien, el peso relativo de los que no lo hacen es bastante importante (por encima del 44 por ciento).

Aunque la preparación de las propias unidades didácticas por parte del profesorado es una práctica habitual en los Institutos de Educación Secundaria y Formación Profesional, en un módulo de Empresa e Iniciativa Emprendedora sería deseable el apoyo en buenos manuales porque se corre el riesgo de

no ser riguroso en determinados aspectos habida cuenta de que normalmente los Master en Formación del Profesorado dedican poca o nula atención al emprendimiento en general pero, sobre todo, a lo que tiene que ver con la Economía Social y el emprendimiento social².

GRÁFICO 1. UTILIZACIÓN EN LAS CLASES DE EMPRESA E INICIATIVA EMPRENDEDORA DE LIBRO DE TEXTO



Fuente: Elaboración propia.

En un primer análisis se identificaron tres libros de texto de uso más o menos frecuente para el desarrollo del módulo “Empresa e Iniciativa Emprendedora”, en concreto:

- García González, B.J. y Muñoz Gil, J. Empresa e Iniciativa Emprendedora. Valencia. TuLibroDeFP. 2018.
- Salinas Sánchez, J.M.; Gándara Martínez, J. y Alonso Sánchez, A. Empresa e iniciativa emprendedora. Madrid. McGraw Hill. 2018.
- Caldas Blanco, M.E.; Carrión Herráez, R. y Heras Fernández, A.J. Empresa e iniciativa emprendedora. Madrid. Editex. 2017.

Como puede apreciarse en el Gráfico 2, el texto más utilizado es el primero de ellos, el de García González, B.J. y Muñoz Gil, J. Más de la mitad de los profesores que manifiestan utilizar manuales hacen uso de él.

También es bastante significativo el uso que se hace del de Salinas Sánchez, J.M.; Gándara Martínez, J. y Alonso Sánchez, A., si bien no alcanza al peso de “otros manuales utilizados”. En este apartado no hay ninguna respuesta repetida y solo hay una referencia concreta identificada: Armesto González, M. y Esteve Galindo, A. Empresa en el aula. Editex, 2018 (en las otras contestaciones solo se identifica la editorial –MacMillan, Santillana–, pero sin denominación del manual ni autores).

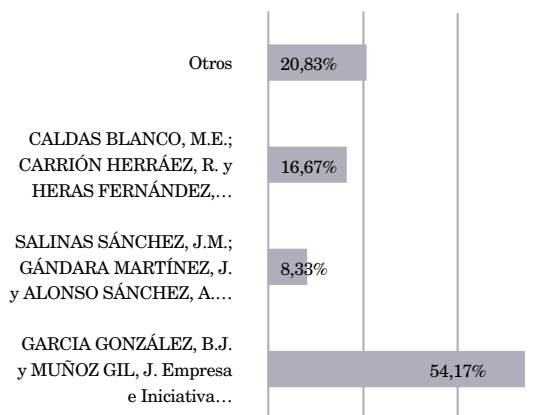
Pues bien, uno de los objetivos fundamentales del presente estudio consiste precisamente en conocer en qué medida los manuales y otras herramientas que utiliza el profesorado de IES-FP para la asignatura de Empresa

² Hay excepciones, como es el caso del Máster en Formación del Profesorado de la Universidad Complutense de Madrid que, en su especialidad de Formación y Orientación Laboral (FOL) dedica una asignatura completa (Empleo y Empresa) a simular la creación de proyectos de emprendimiento en general y de emprendimiento social en particular.

e Iniciativa Emprendedora contemplan expresamente los conceptos de emprendimiento y Economía Social y, si lo hacen, si la aproximación a los mismos se hace rigurosamente. Y en este sentido, el 58,33 por ciento de los encues-

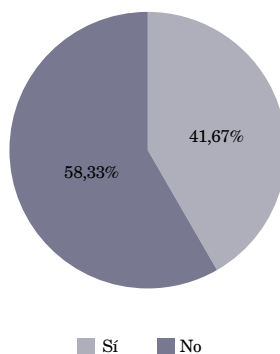
tados manifiestan que los manuales que utilizan no recogen expresamente el concepto de emprendimiento social (Gráfico 3), porcentaje llamativamente alto que avala las hipótesis de partida.

GRÁFICO 2. LIBRO DE TEXTO UTILIZADO



Fuente: Elaboración propia.

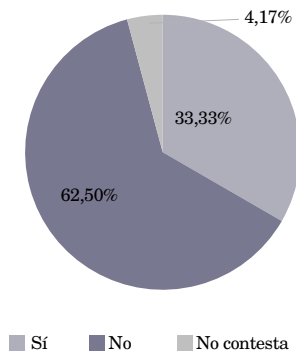
GRÁFICO 3. ¿HACE REFERENCIA EL MANUAL AL CONCEPTO DE EMPRENDIMIENTO SOCIAL?



Fuente: Elaboración propia.

Si el término de referencia es la Economía Social, el peso de los que manifiestan que no está tratado en los textos que utilizan es to-

davía mayor, en concreto el 62,5 por ciento (Gráfico 4).

GRÁFICO 4. ¿HACE REFERENCIA EL MANUAL AL CONCEPTO DE ECONOMÍA SOCIAL?

Fuente: Elaboración propia.

A este respecto, se observa que no hay consenso en las contestaciones. Solo entre los que utilizan el manual de Salinas Sánchez, J.M.; Gándara Martínez, J. y Alonso Sánchez, A. (precisamente el menos usado) existe una contestación en el mismo sentido en lo que respecta al concepto de emprendimiento social. Entre los que basan la preparación de

sus clases en el libro de Caldas Blanco, M.E.; Carrión Herráez, R. y Heras Fernández, A.J. existe una discrepancia que sitúa ambos porcentajes por igual, mientras que los que utilizan el García González, B.J. y Muñoz Gil, J. (el de uso más frecuente), algo más del 38 por ciento manifiestan que sí y el resto responden negativamente (Tabla 1).

TABLA 2. PORCENTAJE DE PROFESORES QUE DICEN QUE EL MANUAL HACE REFERENCIA EXPRESA AL CONCEPTO DE EMPRENDIMIENTO SOCIAL

	Sí	No
De los que utilizan García González, B.J. <i>et al.</i>	38,46%	61,54%
De los que utilizan Salinas Sánchez <i>et al.</i>	0,00%	100,00%
De los que utilizan Caldas, Blanco, M.E. <i>et al.</i>	50,00%	50,00%

Fuente: Elaboración propia.

Este mismo problema se pone de nuevo en evidencia si el término que se analiza es el de Economía Social, si cabe en mayor medida porque aquí también se manifiesta la discre-

pancia entre los que usan el texto de Salinas Sánchez, J.M.; Gándara Martínez, J. y Alonso Sánchez, A. (Tabla 2).

TABLA 3. PORCENTAJE DE PROFESORES QUE DICEN QUE EL MANUAL HACE REFERENCIA EXPRESA AL CONCEPTO DE ECONOMÍA SOCIAL

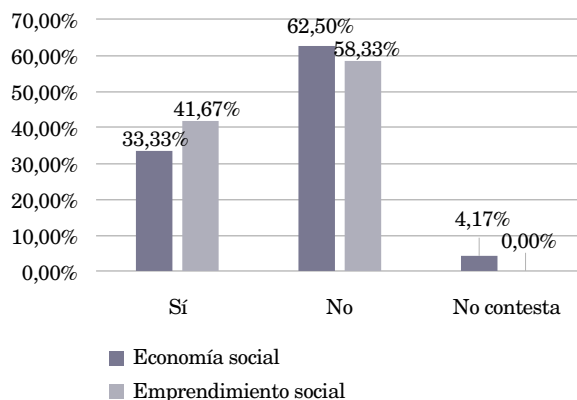
	Sí	No
De los que utilizan García González, B.J. <i>et al.</i>	23,08%	69,23%
De los que utilizan Salinas Sánchez <i>et al.</i>	50,00%	50,00%
De los que utilizan Caldas Blanco, M.E. <i>et al.</i>	50,00%	50,00%

Fuente: Elaboración propia.

Cabe pensar que esta incongruencia se debe a una inadecuada formulación de la pregunta, si bien pensamos que su redacción es bastante clara, pero al plantarse en ambas cuestiones (Gráfico 5) cabe concluir que, efectivamente,

hay un problema de interpretación y probablemente del propio significado de los términos utilizados, que se entienden de forma errónea en ocasiones, dando por válidas las hipótesis de partida.

GRÁFICO 5. COMPARATIVA DE LA REFERENCIA DE LOS MANUALES A LOS CONCEPTOS DE ECONOMÍA Y EMPRENDIMIENTO SOCIAL



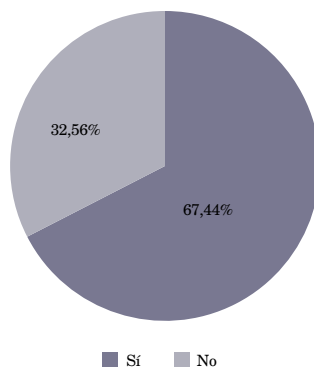
Fuente: Elaboración propia.

3.2. El emprendimiento y la Economía Social en otras herramientas utilizadas para el desarrollo del módulo Empresa e Iniciativa Emprendedora

Siendo más del 55 por ciento los profesores que utilizan como apoyo para sus clases

manuales de Empresa e Iniciativa Emprendedora, otra cuestión de gran relevancia es conocer quienes se apoyan en otras herramientas docentes. Como podría resultar previsible a la luz de los resultados de la cuestión anterior, aquí son más de dos tercios de los encuestados los que responden afirmativamente (Gráfico 6).

GRÁFICO 6. UTILIZACIÓN DE OTRAS HERRAMIENTAS PARA EL DESARROLLO DE LAS CLASES

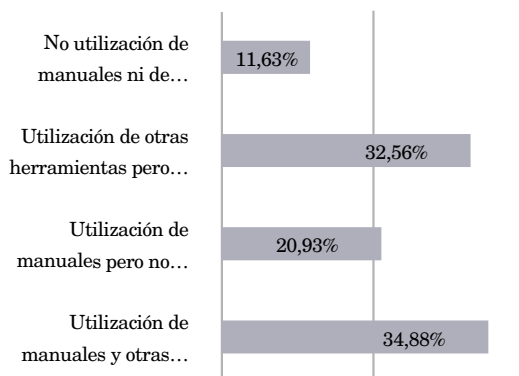


Fuente: Elaboración propia.

La cuestión que se plantea una vez conocido este dato es conocer quiénes de los que utilizan otras herramientas docentes lo hacen de forma complementaria o sustitutiva al uso de los manuales. Como se aprecia en el Gráfico 7 es mayoritario el uso conjunto de manuales y otras herramientas complementarias (34,88 por ciento), si bien un porcentaje

similar utiliza otras herramientas sin basarse en ningún texto básico de apoyo (32,56 por ciento). Particularmente llamativo es el hecho de que un 11,63 por ciento reconoce que en la preparación de sus clases no utiliza ni manuales ni otras herramientas, siendo un 20,93 por ciento los que se limitan al uso de textos básicos de referencia.

GRÁFICO 7. UTILIZACIÓN CONJUNTA DE MANUALES Y OTRAS HERRAMIENTAS PARA EL DESARROLLO DE LAS CLASES



Fuente: Elaboración propia.

Entre las herramientas de apoyo sobre las que se ha preguntado se planteaban las siguientes:

- Programa “Miniempresas” de la Fundación Junior Achievement
- Programa “Jóvenes Emprendedores” de La Caixa
- Programa “De la Innovación al Proyecto” de la Fundación Créate

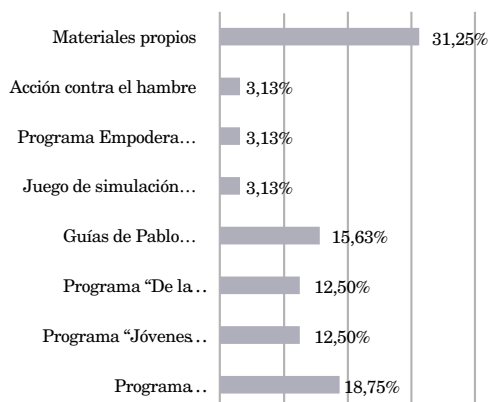
Se permitía la posibilidad de elegir “Otros” solicitándose en tal caso referencia al respecto. De este modo, en esta parte de respuesta abierta han surgido las siguientes opciones:

- Guías de Pablo Peñalver

- Programa Empodera xODS de la Fundación Cibervoluntarios
- Juego de simulación empresarial del IPYME
- Acción contra el hambre
- Materiales propios

Pues bien, la distribución de las herramientas utilizadas se recoge en el Gráfico 8.

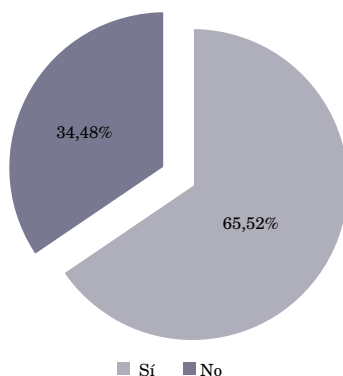
Los tres programas tomados como referencia en primera instancia concentran algo menos del 45 por ciento del total de respuestas y esto es debido a que un 31,25 por ciento utiliza materiales propios y un 15,63 por ciento el libro de recursos Lean Startup de Pablo PEÑALVER, disponible en la web <https://pablopenalver.com/>.

GRÁFICO 8. HERRAMIENTAS UTILIZADAS PARA EL DESARROLLO DE LAS CLASES

Fuente: Elaboración propia.

Ante la pregunta de si las herramientas utilizadas hacen referencia al concepto de emprendimiento social, un 65,52 por ciento responden afirmativamente (Gráfico 9). En este

caso, y al contrario de lo que ocurría con los manuales, resulta difícil contrastar esta respuesta por la distorsión que provoca el importante peso de los materiales propios elaborados.

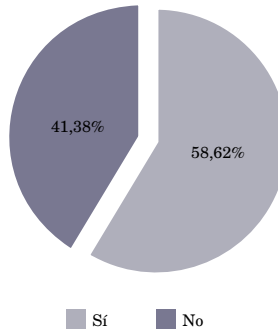
GRÁFICO 9. ¿HACEN REFERENCIA ESAS HERRAMIENTAS AL CONCEPTO DE EMPRENDIMIENTO SOCIAL?

Fuente: Elaboración propia.

Cuando la pregunta se centra en el concepto de Economía Social, el porcentaje de respuestas afirmativas se reduce significati-

vamente (Gráfico 10), pero sigue siendo mayor que los que reconocen que no hay tal referencia al término en las herramientas utilizadas.

GRÁFICO 10. ¿HACEN REFERENCIA ESAS HERRAMIENTAS AL CONCEPTO DE ECONOMÍA SOCIAL?

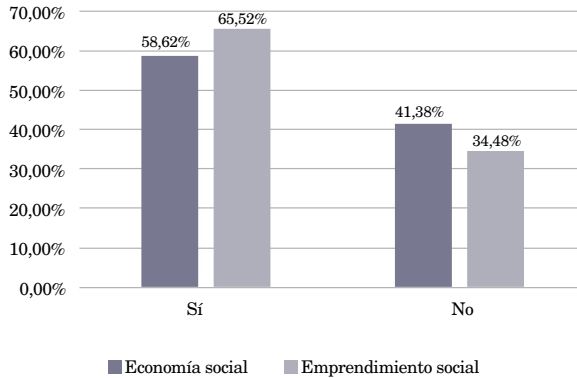


Fuente: Elaboración propia.

Si se comparan los dos conceptos objeto de estudio en las otras herramientas docentes se observa, al igual que ocurría con los ma-

nuales, una mayor presencia reconocida del término de emprendimiento social que del de Economía Social (Gráfico 11).

GRÁFICO 11. COMPARATIVA DE LA REFERENCIA DE OTRAS HERRAMIENTAS DOCENTES A LOS CONCEPTOS DE ECONOMÍA Y EMPRENDIMIENTO SOCIAL



Fuente: Elaboración propia.

La Tabla 4 muestra la comparativa en la referencia expresa a los conceptos de emprendimiento y Economía Social en los manuales y en otras herramientas docentes evidencián-

dose que ambos términos tienen mayor presencia en los programas en la web y en guías de apoyo que en los textos de referencia analizados.

TABLA 4. COMPARATIVA ENTRE MANUALES Y OTRAS HERRAMIENTAS CON RELACIÓN A LA REFERENCIA EXPRESA A ECONOMÍA Y EMPRENDIMIENTO SOCIAL

Emprendimiento social	Manuales	Otras herramientas
Si	41,67%	65,52%
No	58,33%	34,48%
Economía Social	Manuales	Otras herramientas
Si	33,33%	58,62%
No	62,50%	41,38%
No contesta	4,17%	0,00%

Fuente: Elaboración propia.

4. CONCLUSIONES DEL ANÁLISIS DE LOS MATERIALES DOCENTES Y DE LA UTILIZACIÓN DE MATERIALES POR PARTE DE LOS DOCENTES

Del análisis de los materiales docentes se desprenden las siguientes conclusiones:

1. Los profesores de la asignatura de Empresa e Iniciativa Emprendedora utilizan mayoritariamente un libro de texto de referencia para la preparación de sus clases, si bien, el peso relativo de los que no lo hacen es bastante importante (por encima del 44 por ciento).

2. El texto más utilizado es el García González, B.J. y Muñoz Gil, J. Empresa e iniciativa emprendedora. Valencia. TuLibroDeFP. 2018. En GSD utilizan Caldas Blanco, M.E.; Carrión Herráez, R. y Heras Fernández, A.J. Empresa e iniciativa emprendedora. Madrid. Editex. 2017

3. El 58,33 por ciento de los encuestados manifiestan que los manuales que utilizan no recogen expresamente el concepto de emprendimiento social, porcentaje llamativamente alto que avala las hipótesis de partida.

4. El porcentaje anterior pasa a ser del 62,5 por ciento cuando el término de referencia es la Economía Social.

5. No hay consenso entre el profesorado con relación a si los manuales hacen referencia al emprendimiento social y a la Economía Social. Se evidencia así que hay un problema

de interpretación de la pregunta realizada y probablemente del propio significado de los términos utilizados, que se entienden de forma errónea en ocasiones, dando por validez las hipótesis de partida.

6. En los manuales docentes que se utilizan para el desarrollo del módulo de Empresa e Iniciativa Emprendedora es frecuente la referencia a la Responsabilidad Social Empresarial (RSE), incluso a la ética en los negocios o el balance social, pero no al Emprendimiento Social ni la Economía Social salvada alguna excepción. En los casos en los que hace alusión al cooperativismo, se centra en trabajo asociado. Hay alguna referencia a sociedades laborales, pero desactualizada y nada sobre el resto de las familias que integran la Economía Social. El tratamiento por tanto es muy limitado y sin referencias expresas a los términos y sus significados.

7. El 67,44 por ciento del profesorado utiliza otras herramientas docentes para la preparación de sus clases. De ellos, un 34,88 por ciento lo hace de forma complementaria con el uso de manuales y un 32,56 por ciento de forma sustitutiva.

8. Un 11,63 por ciento del profesorado reconoce que en la preparación de sus clases no utiliza ni manuales ni otras herramientas, siendo un 20,93 por ciento los que se limitan al uso de textos básicos de referencia.

9. Los programas “Miniempresas” (Fundación Junior Achievement), “Jóvenes Em-

prendedores” (La Caixa) y “De la Innovación al Proyecto” (Fundación Créate) concentran cerca del 45 por ciento del uso de estas otras herramientas docentes. Es destacable el hecho de que un 31,25 por ciento de los encuestados utiliza materiales propios y un 15,63 por ciento el libro de recursos Lean Startup de Pablo PEÑALVER.

10. Al igual que ocurre con los manuales, no hay consenso entre el profesorado con relación a si las herramientas docentes utilizadas hacen referencia al emprendimiento social y a la Economía Social.

11. Del estudio de las otras herramientas docentes se desprende la escasa referencia al emprendimiento social y prácticamente nula a la Economía Social. De los tres programas de uso más frecuente en la web solo uno de ellos se hace referencia a la posibilidad de crear una empresa social.

12. El programa más próximo al emprendimiento y a la Economía Social es EmpoderaXODS de la Fundación Cibervoluntarios, pero solo es utilizado por el 3,13 por ciento de los docentes.

13. Previsiblemente los materiales propios que utilizan el 31,25 por ciento de los profesores seguirá la misma tónica que los manuales y las otras herramientas consideradas: escaso tratamiento del emprendimiento social y prácticamente nula referencia a la Economía Social.

14. Con respecto a los otros materiales, en los tres programas de uso más frecuente en la web se detectan deficiencias en la medida en que no están adaptados a fórmulas de emprendimiento social. Solo en uno de ellos se hace referencia a la posibilidad de crear una empresa social. No se contemplan las fórmulas de Economía Social.

15. Es necesaria una revisión del contenido de los manuales y herramientas para ofrecer una información veraz y completada de las materias relacionadas con el emprendimiento y la Economía Social.

En este sentido, se han observado las siguientes limitaciones en los materiales docentes:

1. Se asocia el emprendimiento social a la Responsabilidad Social Empresarial (RSE), incluso a la ética en los negocios o el balance social, y se hace mención a esta última pero no al Emprendimiento Social ni de la Economía Social, salvada alguna excepción.

2. De las entidades que forman parte de la Economía Social, reguladas en el artículo 5 de la Ley 5/2011, de 29 de marzo, de Economía Social, sólo se hace referencia a las sociedades laborales y las sociedades cooperativas, no habiendo ninguna referencia a las mutualidades, las fundaciones y las asociaciones que lleven a cabo actividad económica, las empresas de inserción, los centros especiales de empleo, las cofradías de pescadores y las sociedades agrarias de transformación.

3. El análisis de las sociedades cooperativas se suele centrar en la mayor parte de los textos en la sociedad cooperativa de trabajo asociado aludiendo de forma breve a sus principales características diferenciadoras sin entrar en detalle sobre todo en lo que tiene que ver con la contabilidad y fiscalidad. Tampoco se ha encontrado una alusión directa a los Principios Cooperativos de la Alianza Cooperativa Internacional, aunque si de manera indirecta encontramos referencias a alguno de ellos como la democracia en la toma de decisiones.

4. En el caso de las Sociedades Laborales la mayor parte de los manuales no han actualizado la referencia legal a la norma en vigor que las afecta Ley 44/2015, de 14 de octubre, de Sociedades Laborales y Participadas.

5. Tanto en las sociedades cooperativas como en las sociedades laborales no se alude, en la mayoría de los textos, a que son entidades de Economía Social que están reguladas por la Ley 5/2011, de 29 de marzo, de Economía Social y que tienen unos principios orientadores y diferenciadores respecto a otras formas societarias.

Con todo, derivado de la revisión de los estudios teóricos realizados, se reconoce la falta de conocimiento del emprendimiento social y de la Economía Social por parte de los profesores y responsables del emprendimiento. Es preciso, dotar a los docentes y alumnos de ciertos instrumentos que ayuden al Profesor o responsable de las Aulas Profesionales de Emprendimiento a trasladar a sus alumnos algunos conceptos básicos relacionados con el emprendimiento social, la Economía Social y sus fórmulas y las relaciones que existen entre ambos pudiendo llegar a ser parte de un mismo concepto.

5. PROPUESTAS DE DESARROLLO

La contrastación positiva de las hipótesis de partida, esto es, el escaso contenido en materia de emprendimiento y Economía Social en los manuales y en el resto de las herramientas utilizadas por los docentes avala la necesidad de elaborar materiales didácticos de los que puedan disponer el profesorado y estudiantes con el fin de contribuir a mejorar su conocimiento.

Así, se ha considerado la oportunidad de generar:

1. Un sencillo díptico para poner a disposición de los alumnos con contenido de rigor pero que resulte atractivo por lo concreto y lo didáctico.
2. Una guía para el profesor que le permita ampliar los contenidos de que disponen los alumnos.
3. Un caso práctico que les permita trabajar sobre la realidad del emprendimiento y la Economía Social.
4. Una herramienta audiovisual de apoyo, un video editado por los propios alumnos para que les resulte más próximo el conocimiento.

Como ya se ha indicado, este trabajo representa el punto de partida para comenzar

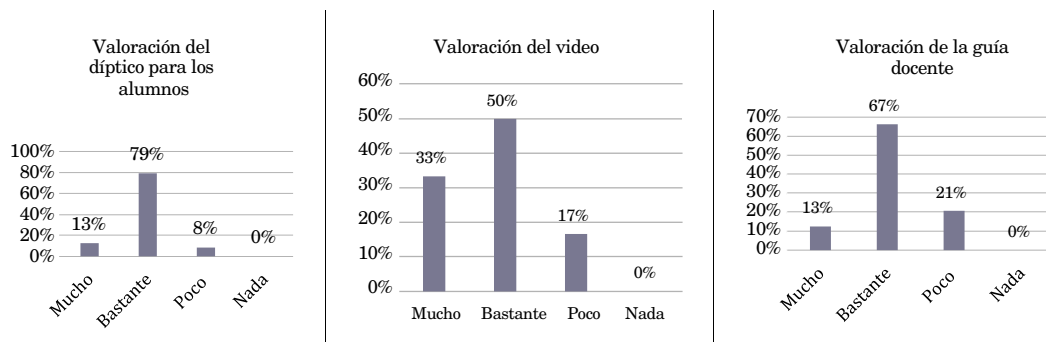
a profundizar en este asunto conocido, pero no siempre contrastado, de modo que tiene un mayor recorrido a través del *Proyecto que viene realizándose en la actualidad: Proyecto Piloto de elaboración de materiales formativos sobre emprendimiento social con base en la experiencia de las cooperativas de enseñanza elaborado para la Dirección General del Trabajo Autónomo, la Economía Social y la Responsabilidad Social de las Empresas del Ministerio de Trabajo y Economía Social.*

El proyecto procura contrastar los resultados alcanzados en la Comunidad de Madrid sobre los centros de Formación Profesional que disponían de Aulas Profesionales de Emprendimiento al ámbito global, de modo que pudiera conocerse si estos puedan ser extrapolables a otras Comunidades Autónomas y si pudieran existir diferencias en centros cooperativos y no cooperativos.

Aunque dicho proyecto está en fase de desarrollo, con el nivel de respuestas alcanzado, se ha propuesto la validación de los materiales realizados de las que se pueden anticipar algunas conclusiones. En primer lugar, se les pregunta a los docentes ¿Qué herramientas considera más adecuadas para hacer llegar a sus estudiantes lo que significa el emprendimiento social y la Economía Social? Se trata de una pregunta multirrespuesta que manifiesta que el 92 por ciento de los docentes considera que el video es la herramienta más aconsejable para llegar a los estudiantes; el 54 por ciento cree importante que haya una guía para el profesor, el 29 por ciento, un díptico ilustrado para los estudiantes y tan solo el 8 por ciento contempla las experiencias prácticas.

En segundo lugar, los profesores entrevistados han tenido oportunidad de revisar los materiales realizados a modo de prueba y se les pregunta por la valoración que realizan de cada uno de ellos según se muestran en los siguientes gráficos:

GRÁFICO 12. VALORACIÓN DE LOS MATERIALES PROPUESTOS POR PARTE DE LOS DOCENTES



Fuente: Elaboración propia.

Así, nos encontramos con una amplia aceptación por parte del profesorado de los materiales ofrecidos que nos anima a seguir trabajando en promover este tipo de iniciativas que permiten hacer frente a grandes desafíos globales:

1. Aumentar la sensibilidad social de los estudiantes y profesores.
2. Insistir en el papel que las iniciativas sociales pueden tener en la mejora de la sociedad actual.
3. Aprovechar el potencial de los centros educativos para dar a conocer el emprendimiento social y para incentivar la puesta en marcha de proyectos sociales.
4. Mostrar que hay otra forma diferente de participar en la sociedad y de hacer empresa.
5. Poner de manifiesto los valores y principios que son la base de las organizaciones de la Economía Social para hacer una sociedad más justa y solidaria.
6. Rescatar los casos de éxito de la Economía Social y del emprendimiento social para que puedan servir de referente en los centros.
7. Aprovechar el perfil multidisciplinar de los jóvenes estudiantes de Forma-

ción Profesional, sus actitudes, el apoyo de los centros y el apoyo de la Administración para promover un gran ecosistema de emprendimiento social.

8. Recalcar las ventajas y el potencial de las organizaciones de la Economía Social.
9. Sensibilizar a los estudiantes de la importancia de alcanzar los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) de las Naciones Unidas y cómo los proyectos de la Economía Social son protagonistas indiscutibles en este proceso.

BIBLIOGRAFÍA

- ARMESTO GONZÁLEZ, M., ESTEVE GALINDO, A. *Empresa en el aula*. Madrid: Editex, 2018
- BEL DURÁN, P., FERNÁNDEZ GUADAÑO, J., LEJARRIAGA PÉREZ DE LAS VACAS, G., MARTÍN LÓPEZ, S. Fomentando la cultura emprendedora desde la educación primaria hasta la Universidad: especial mención a las empresas de participación. XVI Congreso de Investigadores en Economía Social y Cooperativa. Valencia, 19-21 de octubre de 2016a. <http://ciriec.es/eventos/xvi-congreso-de-investigadores-en-economia-social-y-cooperativa/>
- BEL DURÁN, P., FERNÁNDEZ GUADAÑO, J.; LEJARRIAGA PÉREZ DE LAS VACAS, G., MARTÍN LÓPEZ, S. «La iniciativa emprendedora como base para la creación de empresas de participación. Un instrumento para la innovación social». *Cooperativismo & Desarrollo*, N.º 24(108) (2016b), p. 121-141. Doi: <http://dx.doi.org/10.16925/co.v24i108.1267>.

- BEL DURÁN, P., FERNÁNDEZ GUADAÑO, J.; GARCÍA-GUTIÉRREZ, C., LEJARRIAGA PÉREZ DE LAS VACAS, G., MARTÍN LÓPEZ, S. *Las sociedades cooperativas de enseñanza como impulsoras de iniciativas de creación de empresas*. Madrid; UCE-TAM, 2016c.
- BEL DURÁN, P., LEJARRIAGA PÉREZ DE LAS VACAS, G. Emprendimiento social y solidario: la experiencia del ecosistema de la Universidad Complutense de Madrid. En HERNÁNDEZ ARTEAGA, I y PÉREZ MUÑOZ, C: *Economía Social y solidaria en la Educación Superior: un espacio para la innovación*. Bogotá: Ediciones Universidad Cooperativa de Colombia, 2020.
- BISANZ, A., HUEBER, S., LINDNER, J., JAMBOR, E. «Social Entrepreneurship Education in Primary School: Empowering Each Child with the Youth Start Entrepreneurial Challenges Programme. *Discourse and Communication for Sustainable Education*, N.º 10.2 (2019), P. 142-156.
- BROCK, D. D. *Social entrepreneurship teaching resources handbook*. Available at SSRN 1344412 (2008).
- CALDAS BLANCO, M.E.; CARRIÓN HERRÁEZ, R., HERAS FERNÁNDEZ, A.J. *Empresa e iniciativa emprendedora*. Madrid: Editex. 2017
- CHAVES, R. y MONZÓN, J.L. «The social economy facing emerging economic concepts: social innovation, social responsibility, collaborative economy, social enterprises and solidary economy», *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, N.º 93 (2018), p. 5-50, DOI: 10.7203/CIRIEC-E.93.12901.
- DÁVILA, M.C.; ZLOBINA, A.; SERRANO PASCUAL, A. «Emprendimiento social en jóvenes: análisis de su relación con otras formas de participación social». *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, N.º 138 (2021), e75562. <https://dx.doi.org/10.5209/reve.75562>.
- DÍAZ BRETONES, F. y LEJARRIAGA PÉREZ DE LAS VACAS, G. «Emprendimiento Social y Empleabilidad». *Revesco. Revista de Estudios Cooperativos*, 129 (2018), 9-15.
- ESPAÑA. Plan de modernización de la Formación Profesional. Disponible en internet: https://www.la-moncloa.gob.es/serviciosdeprensa/notasprensa/educacion/Documents/2020/220720-Plan_modernizacion_FP.pdf. Fecha de consulta: 18 de julio de 2021.
- FERNÁNDEZ-GUADAÑO, J., LOPEZ-MILLAN, M., SARRIA-PEDROZA, J. «Cooperative entrepreneurship model for sustainable development». *Sustainability*, N.º 12(13) (2020), p. 5462.
- GARCIA GONZÁLEZ, B.J., MUÑOZ GIL, J. *Empresa e Iniciativa Emprendedora*. Valencia. TuLibroDeFP. 2018.
- GLUNK, U., & VAN GILS, A. «Social Entrepreneurship Education: A Holistic Learning Initiative». *International Review of Entrepreneurship*, N.º 8, Vol. 2 (2010), p. 113-131.
- JIAO, H. «A conceptual model for social entrepreneurship directed toward social impact on society». *Social Enterprise Journal*, N.º 7, Vol. 2, (2011) p. 130-149. DOI: 10.1108/175086111111156600.
- LEJARRIAGA PÉREZ DE LAS VACAS, G. *Educación y formación en emprendimiento social: una aproximación a la percepción del término por parte del profesorado de educación secundaria y formación profesional*. Ponencia presentada al XII Congreso RULESCOOP. Brest, Francia, 22 a 24 de mayo de 2018 b.
- LEJARRIAGA PÉREZ DE LAS VACAS, G., BEL DURÁN, P. La difusa frontera del emprendimiento social. Una aproximación a las líneas docentes y de investigación del profesorado de la Escuela de Estudios Cooperativos de la Universidad Complutense de Madrid. En VARIOS. *Relaciones de la Economía Social y solidaria para una sociedad más inclusiva y sostenible y su vinculación con sus orígenes, el derecho y el desarrollo*. Universidad de Costa Rica, p. 204-215, 2017.
- LEJARRIAGA PÉREZ DE LAS VACAS, G., BEL DURÁN, P. La elección de las formas jurídicas de la Economía Social en España para las iniciativas de emprendimiento social: una referencia al emprendimiento universitario. En Anais da VI Conferência Internacional de Pesquisa sobre Economia Social e Solidária – CIRIEC “Economia Social e Solidária, Sustentabilidade e Inovação: enfrentando os velhos e os novos problemas sociais”. Anais... Manaus(AM) UFAM, 2018 a. Disponible en: <https://www.even3.com.br/anais/CIRIEC/44298-LA-ELECCION-DE-LAS-FORMAS-JURIDICAS-DE-LA-ECONOMIA-SOCIAL-EN-ESPANA-PARA-LAS-INICIATIVAS-DE-EMPREDIMIENTO-SOCIAL>.
- LEJARRIAGA PÉREZ DE LAS VACAS, G., BEL DURÁN, P., MARTÍN LÓPEZ, S. «El emprendimiento colectivo como salida laboral de los jóvenes: análisis del caso de las empresas de trabajo asociado». *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, N 112 (2013), p. 36-65.
- MILLER, T.L., WESLEY, C. L., WILLIAMS, D. «Educating the minds of caring hearts: Comparing the views of practitioners and educators on the importance of social entrepreneurship competencies». *Academy of Management Learning & Education*, N.º 1, Vol.3 (2012), p. 349-370. DOI:10.5465/amle.2011.0017.

- MARTÍN, S., FERNÁNDEZ, J., BEL, P., LEJARRIAGA, G.: «Necesidad de medidas para impulsar la creación de las empresas de participación desde los diferentes niveles de enseñanza», *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, N.º 78 (2013), p. 71-99.
- SALINAS, F., OSORIO, L.: «Emprendimiento y Economía Social, oportunidades y efectos en una sociedad en transformación», *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, N.º 75 (2012), p. 129-151.
- SÁNCHEZ ESPADA, J., MARTÍN LÓPEZ, S., BEL DURÁN, P., LEJARRIAGA PÉREZ DE LAS VACAS, G. «Educación y formación en emprendimiento social: características y creación de valor social sostenible en proyectos de emprendimiento social». *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, N.º 129, (2018), p. 16-38. <http://dx.doi.org/10.5209/REVE.62492>
- SALINAS SÁNCHEZ, J.M.; GÁNDARA MARTÍNEZ, J., ALONSO SÁNCHEZ, A. *Empresa e iniciativa emprendedora*. Madrid: McGraw Hill. 2018
- SINHA, P. K., PATHAK, B., THOMAS, S. «Teaching Social Entrepreneurship: Development through the Juxtaposition of Heart and Head». *Indian Journal of Economics and Business*, N.º 13, Vol. 3 (2014), p. 331-339.
- VORONKOVA, O., NIKISHKIN, V., FROLOVA, I. I., MATVEEVA, E., MURZAGALINA, G., KALYKOVA, E. «Importance of the process of teaching the basics of social entrepreneurship for the sustainable development of society» *Entrepreneurship and Sustainability* N.º 7.2 (2019), p. 1048.
- WORSHAM, E. L. «Reflections and insights on teaching social entrepreneurship: An interview with Greg Dees» *Academy of Management Learning & Education* N.º 11.3 (2012), p. 442-452.
- WU, Y. C. J., KUO, T., SHEN, J. P. «Exploring social entrepreneurship education from a Web-based pedagogical perspective» *Computers in Human Behavior* N.º 29.2 (2013), p. 329-334.
- ZIETSMA, C., TUCK R. «First, do no harm: Evaluating resources for teaching social entrepreneurship» *Academy of Management Learning & Education* N.º 11.3 (2012), p. 512-517.

Visualización de términos relevantes, satélites y emergentes asociados a las referencias académicas sobre Economía Social y relaciones con la sostenibilidad

Visualisation of relevant, satellite and emerging terms associated with academic references on Social Economy and relations with sustainability

MIGUEL ÁNGEL ALARCÓN*
JUAN FERNANDO ÁLVAREZ**
LEANDRO MORAIS***

<https://doi.org/10.55617/revmites.14>

Resumen: La Economía Social (ES, en adelante) agrupa prácticas económicas realizadas por organizaciones con y sin fines lucrativos en territorios que expresan la diversidad de lógicas culturales que las diferencian de las acciones internas y externas de las entidades tradicionales de capital. Esta polivalencia genera un reto para identificar y consolidar un área de estudio de perímetro lo más común posible. De hecho, en la consolidación de los estudios de ES y en los eventos académicos periódicos siempre hay un apartado que demanda aportaciones que acoten una definición de principios comunes, conscientes de que la concepción generalmente aceptada muestra principios complementarios, lo cual concluye en varios significantes para un similar significado.

Así pues, se sigue generando intención por diferenciar a los componentes de la ES de la tradición capitalista, a la vez que genera debates interesantes sobre la diferenciación de sus familias componentes que, sin embargo y a veces, procuran alejarse en la búsqueda de elementos comunes que las ubiquen dentro del conjunto. En consecuencia, se frenan iniciativas de sinergia entre las entidades componentes de la ES, debido a un problema de identificación de entidades que puede provocar una contención de políticas públicas para el fomento, mantenimiento y aceleración de la acción de la ES.

La inflación de títulos, significados y significantes sobre relaciones entre la Economía Social y la sostenibilidad no contribuye a una delimitación de prácticas que contribuyan a su análisis, tanto de manera agregada como individual, ya que en muchas ocasiones la

* Universidad de Castilla-La Mancha (España).

** Universidad Javeriana (Colombia).

*** Universidad Estadual Paulista (UNESP, Brasil).

sostenibilidad se entiende como un atributo inherente a esas organizaciones y los estudios de casos tratan mayormente a los elementos que aportan positivamente, pero no los que restarían en la valoración de la sostenibilidad general. Así, este trabajo busca contribuir a la organización de la literatura académica sobre ES y a sus relaciones con la sostenibilidad, analizando la producción académica en Scopus a través de Análisis de Redes Sociales y Grafos. Las redes se configuran sobre un tesoro diseñado con un conjunto consensuado de términos específicos, implícitos, satélites y/o colaterales a la ES, sobre el que se inferen relaciones significativas, materializados en el fondo de referencias de Scopus.

Se muestra un fuerte incremento de la investigación mundial sobre la ES en los últimos 20 años respecto al crecimiento medio total y aumenta el peso de la literatura académica sobre los componentes y principios de la ES, así como la de paradigmas económicos emergentes: Economía Circular, Economía Verde, Responsabilidad Social Corporativa, Economía Colaborativa, entre otros. A la vez, se detecta cierta especialización geográfica. Además, y desde 2015, incrementan muy notablemente las referencias sobre sostenibilidad y las relacionadas con los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS). El método y resultados presentados son suficientes para mostrar lo pretendido: ofrecer la concatenación genérica, panorámica, de una definición de principios comunes del constructo ES con sus componentes, con posibles mediciones de su impacto y con la evaluación del impacto de políticas públicas en diferentes países. Empero, necesitaría un espacio mayor de incorporar alternativas complementarias de análisis que extraigan más conocimiento del fondo de referencias de la base de datos explotada.

Palabras clave: Análisis de Redes Sociales; Economía Social; Objetivos de Desarrollo Sostenible; Sector No Lucrativo; Sostenibilidad.

Abstract:

The Social Economy (SE) brings together economic practices carried out by for-profit and non-profit organisations in territories that express the diversity of cultural logics that differentiate them from the internal and external actions of traditional capital entities. This polyvalence generates a challenge to identify and consolidate an area of study with as common a perimeter as possible. In fact, in the consolidation of HE studies and in regular academic events there is always a section that demands contributions that narrow down a definition of common principles, aware that the generally accepted conception shows complementary principles, which concludes in several signifiers for a similar meaning.

Thus, the intention to differentiate the components of the SE from the capitalist tradition continues to be generated, while at the same time generating interesting debates on the differentiation of its component families, which, however, sometimes try to move away from the search for common elements that place them within the whole. As a result, synergy initiatives between the SE's component entities are held back, due to a problem of identification of entities that can lead to the containment of public policies for the promotion, maintenance and acceleration of the action of the SE.

The inflation of titles, meanings and signifiers on relations between the Social Economy and sustainability does not contribute to a delimitation of practices that contribute to their analysis, both in aggregate and individually, since on many occasions sustainability is understood as an inherent attribute of these organisations and the case studies deal mostly with the elements that contribute and not those that would subtract in the assessment of overall sustainability. Thus, this paper seeks to contribute to the organisation of the academic literature on HE and its relationship to sustainability by analysing the academic output in Scopus through Social Network Analysis and Graph Analysis. The networks are configured on a thesaurus designed with a consensual set of terms specific, implicit, satellite and/or collateral to HE, on which significant relationships are inferred, materialised in the Scopus reference pool.

It shows a strong increase in global research on the SE in the last 20 years with respect to the total average growth and an increase in the weight of academic literature on the

components and principles of the SE, as well as that of emerging economic paradigms: Circular Economy, Green Economy, Corporate Social Responsibility, Collaborative Economy, among others. At the same time, a certain geographical specialisation can be detected. In addition, and since 2015, references to sustainability and those related to the Sustainable Development Goals (SDGs) have increased significantly. The method and results presented are sufficient to show what was intended: to offer a generic, panoramic concatenation of a definition of common principles of the ES construct with its components, with possible measurements of its impact and with the evaluation of the impact of public policies in different countries. However, it would need more space to incorporate complementary analysis alternatives that draw more knowledge from the reference pool of the exploited database.

Keywords: Social Network Analysis; Social Economy; Sustainable Development Goals; Non-Profit Sector; Sustainability.

INTRODUCCIÓN

Existen diversos significantes que se incluyen y/o denominan a las prácticas de organizaciones participativas, o no participativas, pertenecientes siempre con ciertas fronteras borrosas, a lo entendido por ES a nivel mundial. Institucionalmente, y aunque surge de debates muy anteriores, la concepción generalmente aceptada se debe al Centro Internacional de Documentación, Investigación e Información de la Economía Social, Pública y Cooperativa (CIRIEC Internacional), una de las instituciones que protagoniza desde hace ya 75 años el estudio y la acotación del concepto de Economía Social, especialmente en las últimas tres décadas, ya que facilitó una denominación y perímetro, categorizándose en un cierto tercer sector de la economía (Chaves y Monzón, 2018)¹. Concretamente, coincide con la definición de

principios complementarios que agrupa, por ejemplo y dada la nacionalidad española de la revista que publica este artículo, al conjunto de entidades jurídicas contempladas en la Ley 5/2011, de 29 de marzo, de Economía Social.

Las instituciones efectivas, formales, son, prácticamente, las contempladas en la Carta de la Economía Social de CEP-CEMAF (Conferencia Europe Permanente de Cooperativas, Mutualidades, Asociaciones y Fundaciones, actualmente Social Economy Europe) de 2002. Ahora bien, eso no significa que otras normas en otras latitudes consideren esa identificación efectiva. Por ello, en este artículo se es consciente de que los significantes de los componentes en distintos países son diferentes, y que la referencia a la ley española citada es sólo un ejemplo. A saber, y *grosso modo*, se forma por las familias de asociaciones, fundaciones, cooperativas, sociedades laborales, mutuas y mutualidades, entidades singulares (Cruz Roja, Cáritas, junto a ONCE), entidades de integración sociolaboral de colectivos en riesgo de exclusión (centros especiales de empleo y empresas de inserción).

Pero la idea es que todos los perímetros, siempre con una limitada borrosidad, son un traje, pero el traje es diferente y se ajusta a las estructuras económicas y sociales de distintas latitudes de manera diferente. No obs-

¹ Es importante tener en cuenta que las organizaciones componentes no cumplen simultáneamente ese conjunto de principios complementarios, a saber: Primacía de la persona y del objeto social sobre el capital; Adhesión voluntaria y abierta; Control democrático por sus miembros; Conjunción de los intereses de los miembros y del interés general; Defensa y aplicación de los principios de solidaridad y responsabilidad; Autonomía de gestión e independencia respecto de los poderes públicos; Destino de la mayoría de los excedentes a la consecución de objetivos a favor del desarrollo sostenible, la mejora de los servicios a los miembros y el interés general; y Principio de No Distribución de Beneficios (PNDB).

tante, es una cuestión de poco calado en parte de la academia, y de menor abrigo todavía en la política y en los buscadores de titulares. Quizás, por la multi preocupación general de la política y los medios de comunicación, o por la derivación de la intención de ser diferente al resto sin demostrarlo con hechos, evidencias y unos mínimos principios explicativos. El supremacismo, en cualquier nivel de intensidad, no entiende de colores políticos. Y eso no reflexiona sobre algunas de sus consecuencias, como son las de intentar reproducir experiencias válidas de ES de una latitud en otra, o implementar políticas públicas de mantenimiento, fomento o aceleración válidas de un lugar en otro. Unos pocos kilómetros son suficientes para desmantelar ese tipo de limitadas ideas.

El asunto es que esas entidades siguen los preceptos históricos que entroncan el cooperativismo mutualista, ya se nombre Economía Social, Economía Social y Solidaria, tercer sector, empresas sociales, plurales, entre otras. Pero tal es el aumento de expresiones organizacionales alternativas a las formas empresariales hegemónicas, que la pluralidad de organizaciones termina socavando las posibilidades de incluir en un concepto corto, concreto y compartido todo el acervo de prácticas económicas que encarnan valores alternativos, y que se realimentan de movimientos diversos como el de movimientos feministas, por la economía del decrecimiento, por la economía del bien común, entre otros. Y algunos de ellos quieren ser apropiados, lo cual es un error frente a una idea de coherencia intelectual si es que quiere sostenerse con razones de ser, con evidencias generalmente conseguidas y aceptadas.

Así pues, este escrito, que recopila los datos y extrae cierto conocimiento, obtiene conclusiones similares a las de Duque (*et al.*, 2021), en cuyo análisis bibliométrico realizado sobre las categorías Economía Social y Solidaria identifica ambigüedades en los conceptos, su delimitación, principios, enfoques y términos relacionados a campos de estudio que no

tienen relación directa con la Economía Social y que trazan líneas emergentes sin mayores consensos.

Acorde con el plano que se está tratando, Castells (2017) señala que existen tantas prácticas económicas como culturas, las cuales son definidas por conceptos que parten de abordajes éticos, económicos, propios de las ciencias ambientales, jurídicas y sociales, entre otras (Luque y Álvarez, 2021). Y tal polivalencia de títulos atiende a especificidades territoriales que en el caso de Suriñach (2017) le llevan a generar un manual de orientación conceptual, bajo la mirada catalana, para identificar los espacios de similitud, solapamiento o complementariedad entre los múltiples conceptos que tratan de definir la riqueza de las prácticas alternativas en el territorio bajo estudio.

Desde el punto de vista de las políticas públicas, si es que busca efectividad, se requiere claridad en la identificación, lo que en ocasiones lleva aparejado cierto *principio de parsimonia*. No obstante, un notable conjunto de ideales deseables que irradian las entidades componentes de la ES obligan al estudioso, sea más o menos metódico, a acompañarlos, de tal manera que la Economía Social abrigaría expresiones organizacionales de empresas privadas de naturaleza asociativa que ponen como finalidad la transformación de la vida de sus socios, mediante la realización de actividades que tienen una forma de proceder de acuerdo con unos valores y principios consonos con la protección de la vida, la democracia en todas las cosas y otros atributos socialmente deseables que se listan en la literatura de manera amplia. Desde luego, el rigor no tiene por qué estar enfrentado a los ideales de fondo que, a veces, se muestran en una definición negativa, en la que los ideales deseables sólo los cumplen unas organizaciones y no otras, cuando lo que se quiere decir es que no son lo mismo, porque no lo son.

En algunas de esas cuestiones tienen algo que decir las entidades de naturaleza capitalista, sobre todo respecto a la filantropía, aunque fuere después de haber obtenido cier-

to excedente del consumidor de la sociedad, o a la hora de su contribución a los ODS, o a bienes globales como la paz, el hambre, las relaciones internacionales o la seguridad. Bien es cierto que no son ES, ni se entrará aquí en si hacen algo deseable para la sociedad, sea como compensación o como inversión para mejorar su imagen y reputación, ya que las causalidades podrían ir en el sentido contrario para las organizaciones caritativas o cooperativas, y son conocidos casos en toda cancha de juego. Aquí se quieren extraer elementos claros de identificación con ideales globales y compartidas por el ser humano, que no es sino el que hace posible que existan instituciones, sean de la ES o no. Tan insostenible es que una entidad de la ES tenga pérdidas, sea una cooperativa que no se dedique al cuidado medioambiental y supere en emisión de residuos o evite el incremento del porcentaje en la contratación de mujeres, inmigrantes o discapacitados, como loable es que un gigante multinacional proporcione los medios para construir un hospital infantil y done el material para nutrirlo en el mundo en desarrollo, conforme a los Derechos Humanos y a las Cartas Magnas. Ahora bien, quede claro que el primer caso se trata de ES, no el segundo. En el primer caso sin sostenibilidad, en el segundo con cierta aportación a las dimensiones de la sostenibilidad general.

Una zona gris sobre lo anterior es que el listado de atributos organizacionales construye relatos que terminan generalizándose como postulados inescrutables como la creencia de que toda empresa de Economía Social es, por naturaleza, sostenible. Lo anterior, perpetúa imprecisiones constituyéndose como obstáculo para la identificación e implementación, entre otras, de políticas públicas de fomento, mantenimiento o aceleración, entre otras consecuencias. Por ello, en el apartado siguiente se muestra una definición desde el institucionalismo económico que identifica a las entidades bajo principios comunes y no complementarios, como la tradicional de ES de CIRIEC, la de la Carta de CEP-CEMAF de 2002, y de la Ley 5/2011 española, que ayudará a la narrativa

del artículo. No se profundizará en el estudio y derivación de sus fundamentos y de cierta evidencia, aunque quedará referenciado.

Llegados a este punto, insistir en que la verificación es un asunto importante. En el entorno europeo, en diciembre de 2021, se presenta el mayor plan de fomento de la Economía Social del que se tenga conocimiento por parte la Unión Europea (<https://ec.europa.eu/social/main.jsp?catId=1537&langId=en>), donde se destaca, de nuevo, la necesidad de realizar acciones que partan de mediciones concretas con el fin de precisar los alcances esperados y los estímulos adecuados para este tipo de empresas en un contexto donde no hay un consenso unívoco sobre el concepto de Economía Social frente a otros conceptos similares, sus relaciones con términos que precisen qué se entiende y cómo se mide “lo social”, “lo ambiental” y cómo se relaciona con “lo económico”.

Por tanto, esta introducción ofrece el contexto que rodea el objeto del artículo, que será el análisis exploratorio, bajo Análisis de Redes Sociales-Análisis de Grafos, de los significantes (y significados) sobre ES, de sus familias componentes, y de sus interrelaciones con otros significantes satélites a ellos. Así pues, el trabajo continúa inmediatamente con una propuesta teórica que ayuda a unir los esfuerzos de identificación de los componentes y principios de la ES no enfrentado al concepto generalmente aceptado. Después, le sigue la construcción del tesoro, con los términos más representativos, como significantes de entidades, valores, de la ES y de la sostenibilidad, con los que realizar las búsquedas de la bibliografía. Posteriormente, se muestran unos estadísticos descriptivos generales sobre la producción preponderante. Así, se identificará la principal producción académica asociada a las relaciones de componentes del tesoro y se realizan mapas de redes para precisar si es que el constructo general y específicos se acompaña de elementos básicos de la sostenibilidad general. Se incluyen indicadores propios de Análisis de Redes y Grafos, como centralidad, densidad, análisis centro-periferia,

entre otros, con los que se trazarán resultados bibliométricos sobre sus autores principales, la geografía de la producción documental y los vínculos entre sus significados y significantes. Unas conclusiones cierran el trabajo.

LA PROPUESTA INSTITUCIONALISTA SOBRE LA ECONOMÍA SOCIAL Y LA SOSTENIBILIDAD

Dado el objeto del artículo y el espacio disponible necesario para un tratamiento de la vasta literatura de las propuestas teóricas sobre la ES, se opta por presentar el resultado efectivo del bagaje de las aportaciones en perímetros ya aplicados, y no una revisión de la literatura académica sobre la ES, pues ya está plasmado en normas e instituciones. Se entiende que los estados del arte deben incorporar los aportes más ajustados posibles al objeto de estudio y no replicar otros estados del arte sobre temas relacionados, pero que no son el objeto del trabajo. Por eso, en este caso no se han encontrado, aunque sí algunas tangentes. Además, la propuesta conceptual del artículo no extenderá la explicación de sus fundamentales por las limitaciones de espacio y objeto principal, aunque queda debidamente citada, que es tratar cómo se visualizan las redes de interrelaciones del conjunto de significantes a asociar en un número importante de variables de distribución que se obtengan del *stock* de la producción académica, sean términos implícitos, cercanos o satélites a la ES, junto a otros paradigmas emergentes, obtenidos de la base de datos de Scopus.

En efecto. Si, con ciertas fronteras borrosas (Chaves y Monzón, 2018), hay una aceptación general sobre qué es la ES y qué componentes agrupa, es decir, la conocida y señalada anteriormente por el CIRIEC Internacional, entonces se entiende que hay razones de ser y fundamentos teóricos aceptados para la identificación de sus componentes en normas como la española (Ley 5/2011) o la portuguesa (Ley 30/2013 de Bases de la Economía Social), entre otras. El caso es que en ella se entroncan

raíces de la concepción “francesa” de *Économie sociale* y la “anglosajona” de *Non Profit*. Si toda norma moderna requiere para su pertinencia una investigación y motivación previa, se entiende aquí que es consecuente con ambas.

Según la concepción de aceptación general señalada, la Economía Social se construye conceptualmente bajo un abrigo que reúne organizaciones privadas con una forma de proceder caracterizada por estar en sintonía con una serie de valores expresados en principios organizacionales que se complementan entre sí: son complementarios, no comunes. No se olvide tampoco que las cooperativas, mutuas o mutualidades, asociaciones y fundaciones conforman mayoritariamente a las empresas de la Economía Social en la mayoría de los países de donde procede la literatura como se verá más adelante. Ahora bien, se podrían añadir otras instituciones formales, es decir, efectivas², con presencia local, pero que existen o se nombran en unos, y no otros países, como ocurre en España con las sociedades laborales, las empresas de inserción, los centros especiales de empleo; las misericordias en Portugal; ejidos y cajas populares en México; fondos de empleados en Colombia; empresas recuperadas por trabajadores en Argentina y Uruguay; o las incubadoras tecnológicas de cooperativas populares en Brasil, entre tantas otras.

Así, la identificación de ese perímetro, más o menos acotado, es la realidad desde hace unas dos décadas. Eso sí, no exenta de controversia. Una revisión de las propuestas teóricas o ideológicas que fundamentan la acción y las entidades de la ES no añadiría aquí contenido interesante, aunque sí el oportuno tributo al saber de nuestros antecesores en el estudio del asunto, también ya suficientemente citados en obras de compendio y revi-

² Para el institucionalismo económico, las instituciones no formales, no efectivas, serían las regularidades de las costumbres y hábitos no escritas en leyes o plasmadas en organizaciones registradas y acotadas en estructuras formales sobre normas escritas que organizan la vida económica.

sión, y en todas y cada una de las aportaciones académicas que rocen el asunto. Ahora bien, sí conviene, por su peso o por lo que supone como compendio, alguna de ellas, como la ya citada de Chaves y Monzón (2018) que ocupan espacios útiles para la explicación de nuevas aportaciones, y que son casi miméticamente replicados en los estados del arte sobre la ES, diferentes a las revisiones de literatura de los objetos de estudio de las referencias académicas, más ajustadas.

No se trata de enfrentar la idoneidad de una definición de principios complementarios con otra de principio comunes, pero bajo el *principio de parsimonia* la definición más simple se presta a un menor conflicto en el avance de la identificación de las entidades objeto de definición y, por tanto, en el avance del conocimiento. Por consiguiente, en el progreso de la medición de su número y de la ubicación de variables cuantitativas y cualitativas que las caracterizan. En definitiva, se trata de medir, para conocer y evaluar su papel, parafraseando a Lord Kelvin, para lo que se necesita identificar a las entidades componentes de la ES como objeto de las políticas públicas sobre su fomento, apoyo y aceleración. Porque ¿sería prudente hoy no identificar de manera más clara el objeto de acciones deliberadas para evaluar impactos y rendir cuentas? Piénsese en la aplicación de los fondos “Next Generation UE” en curso, por ejemplo.

El perímetro de la Economía Social (y Solidaria) que asume la Ley 5/2011 española, tomada como ejemplo, sin ánimo de análisis comparado con leyes similares en otros países, es meridiano, pero no está basado en cierta teoría, ni cierta evidencia empírica. Hay un acuerdo generalizado, no unánime, sobre su composición: ciertas instituciones efectivas (es decir, formales, las entidades jurídicas y normas escritas o muy estructuradas) y probablemente también sobre instituciones no formales/efectivas integradas en ella (es decir, valores, principios, como el altruismo, la filantropía, el cooperativismo, el mutualismo, entre otros; o rutinas, como la persistencia del

voluntariado, la emisión de transferencias sociales en especie, diferenciales de precios de bienes, servicios y factores sobre los de mercado, etc.).

Ahora bien, si considerar a las entidades de la Economía Social es una propuesta heterodoxa respecto a la ortodoxia económica que razona la actividad productiva en la búsqueda de lucro pecuniario de finalidad personal, entonces parece necesitarse una propuesta heterodoxa, a su vez sobre la primera, que le ofrezca cierta teoría y evidencia, pero esta vez basada en principios comunes. La propuesta queda claramente fuera de la ortodoxia económica, debido a que se trata de una definición sobre bases intersecadas compatible con cierta identificación de entidades componentes obtenida de la definición general de principios complementarios.

Así, la propuesta del institucionalismo económico contemporáneo (Hodgson, 2000) es compatible con las líneas anteriores, ya que es la persistencia y regularidad de hábitos y rutinas la base de constitución de las *instituciones*, efectivas y no efectivas. Y esto tiene implicaciones para la identificación de entidades y el cálculo de impactos de las entidades de la ES como de las políticas públicas que les afecten. El caso es que se consigue agrupar a las mismas entidades que concibe la Ley 5/2011, en el caso de España, pero también a otras entidades incluidas en normas de otras geografías distintas a la española a través de Alarcón (2016), que propone a la Economía Social (y Solidaria) como el “*conjunto de relaciones persistentes de empatía (redes de hábitos, instituciones), formalizadas en entidades productoras de bienes y servicios, que tienen como principio común la No Prioridad en el Ánimo de Lucro Personalista y emiten Transferencias Sociales en Especie*”. El primero, hábito, la segunda, rutina, si bien considerada como extendida para las entidades lucrativas de la ES, debido a que las Transferencias Sociales en Especie, por definición, solo se emiten por Administraciones Públicas e Instituciones Sin Fines de Lucro al Servicio de los Hogares. En

la referencia citada se demuestran sus fundamentales bajo el institucionalismo económico, su conexión con el *principio de parsimonia*, y la posibilidad de integración de organizaciones propias de cada país.

Así pues, la propuesta no se cierra a otras entidades consideradas porque no aparezcan en la concepción generalmente aceptada de CIRIEC, pero al contemplarse en otros lugares generan la pregunta sobre por qué sí en unos y no en otros. En la identificación, por ejemplo, tampoco es coherente una Sociedad Anónima que tenga como finalidad no tener ánimo de lucro o conseguir sistemáticamente pérdidas, o una fundación que busque el lucro pecuniario personal de sus mecenas. La persistencia de hábitos y rutinas de ánimo de lucro o de no ánimo de lucro desplazaría, casi por definición, a una y otra entidad de su presencia formal en las familias de lo lucrativo y no lucrativo, respectivamente. Y, por supuesto, la actuación de la Justicia.

Por tanto, lo anterior permite la incorporación del término “solidaria”, significante común y mayoritario en Centroamérica y Suramérica, al constructo genérico de ES, entendiendo que la Economía Social y Solidaria (ESS, en adelante) es un significante ampliado sobre su significado común. Esa construcción, es conforme con los fundamentales del institucionalismo, es consecuencia de peculiaridades socioeconómicas y políticas adaptadas a realidades locales diferenciadas, de replicabilidad indeterminada en otras geografías. Por tanto, su significado no es tanto por lo que supone en sí la palabra “solidaria”, que es parte de su significante. En efecto, la solidaridad, en uno u otro grado, se incorpora en el núcleo fundamental de instituciones formales (y también no efectivas) y valores asociados a las entidades componentes, lo cual no quiere decir que las entidades que considera la ES española, por ejemplo, no sean solidarias, no se adhieran o apoyen incondicionalmente a causas o intereses ajenos. Es decir, no se basan en el egoísmo. Y esto no tiene que ver con que haya individuos insolidarios en las instituciones,

pues el objeto de análisis es la entidad o institución, el grupo de individuos.

La ESS y sus entidades, que son ES, indistintamente, enfatiza su localización preocupándose por integrar iniciativas económicas no hegemónicas basadas en la reciprocidad, de alto componente comunitario y enmarcadas en un entorno donde realizan prácticas de resistencia, disputa y adaptación frente a los fallos de mercado y de Estado (Álvarez y Marcuello, 2021). En todo caso, compatibles e integrables en la propuesta señalada, pues comparte principios comunes. Y tiene un significado sobre el conjunto de instituciones efectivas (formales e informales), que puede abrirse, por ejemplo, a significantes como el de Economía Social y Solidaria Sostenible (ESSS). Lo importante es insistir en que existen significantes con significados muy similares, en los que debe trabajarse para que queden abrigados, algunos aún dispersos como se muestra en Alarcón (2016) y Alarcón y Álvarez (2020).

Las posibles dependencias e interdependencias entre significantes como el altruismo, filantropía, integración sociolaboral, entre otros, relacionados con la ESS, constituye la conexión que da argumento a estas páginas, en particular la fraguada a través de la incorporación del concepto de sostenibilidad según Brundtland (*et al.*, 1987), que sirvió de fundamento a la aprobación de los Objetivos de Desarrollo Sostenible en 2015 (ODS en adelante) como parte de la Agenda 2030 para el desarrollo sostenible. Como corolario de lo anterior conviene insistir en que pueden existir entidades de la ESS que no son sostenibles, a la vez que puede haber entidades sostenibles de cualquier naturaleza jurídica. Por tanto, la propuesta de Economía Social Sostenible subyace de incorporar a los elementos de la Economía Social (como institución efectiva-formal) la persistencia en la realización rutinas efectivas de sostenibilidad (instituciones no efectivas) en sus tres dimensiones, y que son acordes con el institucionalismo económico.

FUNDAMENTOS DEL TESAURO

Un tesoro se conforma por significantes, palabras que representan conceptos. A la Economía Social corresponderían ciertos diccionarios o “tesoros” amplios, dada la diversidad de conceptos existentes, muchos de ellos relacionados. En ciertos casos se tratan temas similares con títulos distintos que atienden a las tradiciones históricas, conceptuales, jurídicas e institucionales de los diversos territorios que se analice. Y quede claro, antes de continuar, que aquí no se identificarán esos subconjuntos, sino la literatura académica que se ocupa de las conjunciones o intersecciones de términos, ya que no hay una relación unívoca entre la valoración de la importancia de un asunto por la humanidad, la preocupación pública o privada por ella, y su producción editorial, al explicarse por diferentes factores principales.

Chaves y Monzón (2018) parten del concepto de Economía Social, sobre el que tratan los paradigmas conceptuales emergentes introduciendo apellidos al significante “economía”, o tratando alternativas de impacto social o ambiental, como economía colaborativa, economía del bien común, economía circular y otros más relacionados al mundo de las organizaciones como la empresa social, la innovación social y la responsabilidad social. Los autores destacan el modo en que estos conceptos se inician en un contexto de deslegitimación del modelo económico preponderante y hacen parte de una ola, u olas, de conceptos alternativos que buscan generar significantes para el espacio situado entre la economía pública y la economía capitalista, entre la orientación social y el gradiente democrático de sus prácticas. Así, la pluralidad de términos no logra consensos, lo que dispersa la focalización del fenómeno.

A ese respecto, Luque, y Álvarez (2021) realizaron un análisis de las implicaciones existentes en los procesos de la ESS a través del análisis de cien definiciones. Para ello, buscaron las combinaciones más representa-

tivas, de las dimensiones: económica, social, medioambiental, jurídica, política, ética y cultural, a partir de la extracción de las definiciones de mayor peso y alcance. Entre los hallazgos se destaca que las principales definiciones abordan preponderantemente elementos de las dimensiones económica-social-ética, circunstancia que evidencia la distancia existente con elementos ambientales dadas las tensiones, aún por resolver, de una mirada social compatible con la eficiencia económica basada en una producción y un consumo implícito de carácter ilimitado. Se acercan a intentos de encontrar elementos comunes.

Por ello, cabe preguntarse si los conceptos emergentes relacionados a la Economía Social procuran transiciones hacia la ampliación del constructo genérico de su concepto, o son simples títulos que refieren a casos con poco margen de replicabilidad en diferentes latitudes. Una vía para responder a lo anterior es analizar los conceptos emergentes en función de los principios comunes de la ES dado que existen principios conexos, como la sostenibilidad, que existen también fuera de la Economía Social, del sector público y de las entidades no lucrativas, entendido como lucro de finalidad personal, no cooperativo-mutualista. Por ejemplo, si una entidad tiene prioridad en el ánimo de lucro de finalidad personal, no podrá incluirse como una entidad de la Economía Social Sostenible, aunque disponga de la triple dimensión social, económica y ambiental de la sostenibilidad general.

En consecuencia, se podría avanzar un constructo de Economía Social y Solidaria Sostenible (o Economía Social Sostenible, ESSS en adelante), para la identificación de sus entidades, con las consecuencias propias en la medición e impacto, y la evaluación de políticas públicas, ya señaladas anteriormente. Para eso se debe tener en cuenta que la triple dimensión de la sostenibilidad no se alcanza compensando un criterio con otro, sino alcanzando la suficiencia en cada uno de ellos, dado que el concepto es factorial, y no sumativo. Una entidad de la Economía Social no es

sostenible si no alcanza la suficiencia en la triple dimensión considerada.

Además, es importante añadir que los conceptos emergentes y/o próximos a la ES o a la ESS pueden o no incorporar a esas entidades. Por ello son paradigmas satélites, no tienen que identificar las mismas organizaciones. Por ejemplo, hay entidades capitalistas en la economía circular, la economía verde, la innovación social, la economía colaborativa, la responsabilidad social empresarial, la economía del bien común, el emprendimiento social, en la economía sostenible y, levemente, en iniciativas puntuales de la economía solidaria.

En esta última parte del epígrafe se pasa a exponer cómo se realiza la búsqueda de las referencias realizada el 13 de diciembre de 2020 en los registros de Scopus, en función de las entidades componentes y términos propios señalados anteriormente. Estos se presentan en las Tablas 1 y 2, con las combinaciones posibles con el enlace “Y” en español e inglés (“AND”) que son los idiomas que concentran el 90,5 por

100 (1.264 de 1.396 referencias) de la literatura que tiene que ver con “Economía Social” (“social economy”) y/o más del 97 por 100 de la investigación sobre “objetivos de desarrollo sostenible” (sustainable development goals).

De las posibles búsquedas de términos con el enlace “Y”, hay que obtener el conjunto factible con los temas cercanos a la ESS, de manera que la búsqueda de estos términos debe estar acotado en las siguientes áreas de conocimiento: Ciencias Sociales y Humanidades, Administración de empresas y Contabilidad, y Economía, Econometría y Finanzas (Humanities and Social Sciences, Business, Management and Accounting, y Economy, Econometrics and Finance). Para observar la relación de los términos entre los términos y valores de la ESS se utilizará la conjunción “O” y obtener el conjunto factible, y la conjunción “Y” en los casos en los que valor e institución prácticamente se identifiquen. Lo anterior es debido a que pueden existir ítems que traten, por ejemplo, el altruismo independientemente de los asuntos del asociacionismo y/o de la ESS.

TABLA 1. TESAURO DE TÉRMINOS (*) EN ESPAÑOL A FILTRAR EN SCOPUS. POSIBLES ENLACES “Y” Y COMBINACIONES “O”

Valores	Entidades	Híbridos
Asociacionismo	Asociación (Aso)	Economía Circular (Cir)
Altruismo	Fundación (Fun)	Economía Verde (Green)
Filantropía	ONG (NGO)	Innovación Social (Inn)
Voluntariado	Cooperativa (Coop)	Economía Colaborativa (Collab)
Cooperativismo	Sociedad Laboral (LS)	Responsabilidad Social Empresarial (CSR)
Mutualismo	Mutualidad (Mut)	Economía del Bien Común (ECG)
Sostenibilidad	Mutua (Mut)	Emprendimiento Social (EmpSoc)
	Fondo De Empleados (Efund)	Economía Solidaria (SolE)
	Economía Social y Solidaria (SE/SSE)	Economía Sostenible (SusEco)

Fuente: Elaboración propia.

Notas: (*) Hay abreviaturas que se consideran en algunas tablas y gráficos.

TABLA 2. TESAURO DE TÉRMINOS(*) EN INGLÉS A FILTRAR EN SCOPUS. POSIBLES ENLACES “AND” Y COMBINACIONES “OR”

Values	Entities	Hybrids
Associationism	Association (Aso)	Circular Economy (Cir)
Altruism	Foundation (Fun)	Green Economy (Green)
Philanthropy	NGO	Social Innovation (Inn)
Volunteering	Cooperative (Coop)	Collaborative Economy (Collab)
Cooperativism	Labour Society (LS)	Corporate Social Responsibility (CSR)
Mutualism	Mutuality (Mut)	Economy for the Common Good (ECG)
Sustainability	Mutual (Mut)	Social Enterprise / Entrepreneurship (EmpSoc)
	Employee Fund (Efund)	Solidarity Economy (SolE)
	Social Eco/Soc and Solidarity (SE/SSE)	Sustainable Economy (SusEco)

Fuente: Elaboración propia.

Notas: (*) Hay abreviaturas que se consideran en algunas tablas y gráficos.

De igual manera se procede con los filtros sobre sostenibilidad o los ODS: se podrían tratar independientemente de los asuntos de la Economía Social, pero aquí interesa su conjunción “Y” para acotar los asuntos que tienen que ver con el constructo señalado. Además, y aunque el término de referencia es la ESS, se han extendido las consultas de registros de Scopus a los paradigmas económicos emergentes en relación con la sostenibilidad y los ODS.

Por otra parte, es importante tener en cuenta que el año 2020 (no ya 2021) no se considera en gráficos y tablas debido a que las búsquedas se cerraron a finales del año 2020, y mucha de la literatura académica se registra más tarde en los repositorios. El caso es que existe un gap temporal de la literatura académica hasta el dato definitivo de hasta año y medio. Esto hace que la ventaja de la novedad académica en los análisis bibliométricos ofrezca conclusiones no verificables con el año efectivo de referencia y deba tenerse especial cuidado en los años finales. En todo caso, también hay un cambio estructural debido al inicio de la pandemia de COVID-19, no solo por su explosiva manifestación en la literatura académica, sino también por la vuelta de las tendencias previas sobre las temáticas consideradas en este trabajo después 2021 y la asunción de la convivencia con el virus que, previsiblemente-

te a la dinámica del ciclo de vida del producto, el trazo temporal se aplanará, aunque todavía no es posible confirmarlo. El caso es que según consultas recientes la elección de la fecha de obtención del fondo de resultados de los filtros garantiza de cambios de tendencia y estructurales.

En consecuencia, las consultas se acotan a las áreas de conocimiento ya señaladas, para la serie de términos sobre ESS junto a paradigmas económicos emergentes en sus combinaciones de enlaces copulativos “Y” (“AND”) o disyuntivos “O” (“OR”). Se eliminarán las posibilidades de relación “Y” para términos que ofrezcan valores e instituciones sinónimos; por ejemplo: ODS, Sostenibilidad y Economía Sostenible, y de los que, entre otros, un par de ejemplos sobre las consultas/filtros de ítems de Scopus realizados serían, por ejemplo:

«TITLE-ABS-KEY («Social Economy» AND («Associationism» OR «Association» OR «Altruism»)) AND (LIMIT-TO (SUBJAREA, «SOC») OR LIMIT-TO (SUBJAREA, «BUSI») OR LIMIT-TO (SUBJAREA, «ECON»))», o

«TITLE-ABS-KEY («Sustainability» AND («Social Enterprise» OR «Circular Economy»)) AND (LIMIT- TO (SUBJAREA, «SOC») OR LIMIT-TO (SUBJAREA, «BUSI») OR LIMIT-TO (SUBJAREA, «ECON»))».

RESULTADOS GENERALES DE LA VISUALIZACIÓN DE LAS REFERENCIAS SOBRE LOS TÉRMINOS OBJETO DE ESTUDIO

Sujetos a la fecha de explotación de los filtros señalada en el epígrafe anterior, hay poco más de 75 millones de registros que dispone Scopus en el filtrado general, entre artículos de revistas, capítulos de libros y libros, ponencias, comunicaciones y notas (y, de manera exigua, o inexistente, otras referencias en Scopus³), lo que se corresponde con lo que consideran los expertos que implementan análisis bibliométricos (Rey-Martí, *et al.*, 2021), aunque este es un análisis con sus propias derivaciones, pues no existe un estándar de análisis bibliométrico debido a las posibilidades abiertas de la extracción del conocimiento de grandes cantidades de datos, siempre que existieran explotaciones más detalladas sobre la información potencial.

De aquellas referencias, casi 48 millones se sitúan en la primera década del XXI y un 87 por 100 desde el año 1980. Del total, 6,8 millones son sobre Ciencias Sociales y Humanidades, Administración de Empresas y Contabilidad y Economía, Econometría y Finanzas, algo más del 10 por 100 del total. De ellos, 1396 registros son sobre Economía Social y 329 sobre Economía Solidaria, para referirse a los términos más conocidos por los estudiosos del asunto.

Ahora bien, mientras que la estructura de la investigación mundial sobre sobre Ciencias Sociales y Humanidades, Administración de Empresas y Contabilidad y Economía, Econometría y Finanzas se ha multiplicado por tres, desde el 4,2 a 13 por 100 en los últimos 44 años, la estructura de la investigación sobre las instituciones formales de la ESS y sobre los valores propios asociados a cada una de ellas alcanza ese triple en 20 años. Es decir, en menos de la mitad de tiempo, pues supone el 1,5 por 100 de la in-

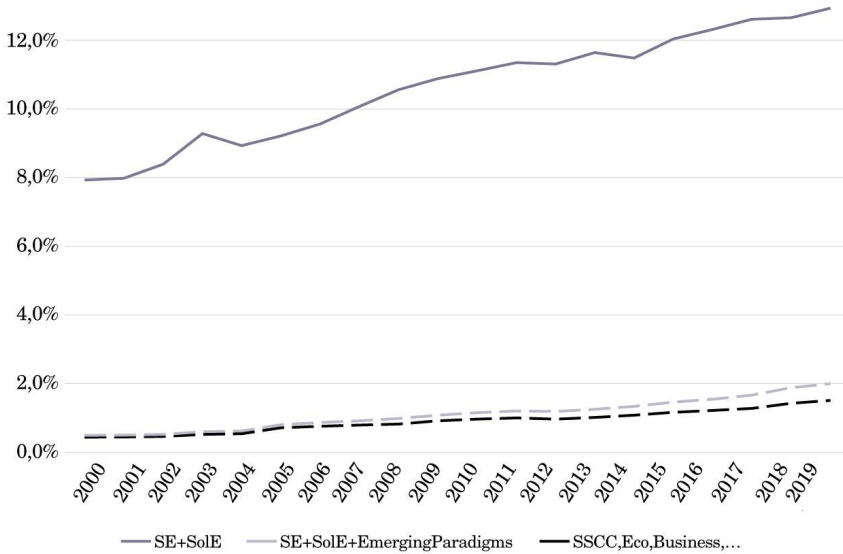
vestigación mundial en 2020, según los registros de Scopus, y llega al 2 por 100 si se le unen los paradigmas económicos emergentes, en especial el término de empresa social (Gráfico 1).

Téngase en cuenta que, al triplicar aquella participación mundial, se ha multiplicado por nueve en términos absolutos el número de las referencias sobre investigación, llegando a las 50 000. Si se añaden las referencias sobre paradigmas económicos emergentes, sobrepasan las 65 000 en 2020 (puede cotejarse con la composición de las participaciones relativas en el Gráfico 1). Lo anterior multiplica por diez ese conjunto en 20 años. Estas cifras deben de tomarse con cautela debido a posibles duplicidades en las búsquedas tipo Asociación o Altruismo sin la conjunción copulativa “Y” con Economía Social y Economía Solidaria, las cuales evidencian una tendencia creciente en el interés investigador sobre los componentes del constructo de Economía Social en los últimos 40 años, especialmente acelerados en las últimas dos décadas. Con todo, *la ley de los grandes* números termina acercando las participaciones relativas y los múltiplos a las resultantes de una limpieza exhaustiva de los términos considerados.

En cuanto a la distribución por idioma de las referencias bibliográficas, destaca una relación estrecha con la distribución geográfica de los temas de preocupación. Esto se ve claramente si consideramos la estructura de la investigación académica en inglés, que es el idioma preponderante, ya que casi un 87 por 100 del total general está escrita en ese idioma (es decir, no acotando a los temas objeto de preocupación en este artículo). No obstante, la participación de la investigación en inglés sobre Economía Social y Solidaria, economía colaborativa, fondos de empleados, sociedades laborales y la economía del bien común, tiene participaciones notablemente menores. Esto se explica por la impronta del español. Paralelamente, la investigación general sobre las ciencias sociales, economía y empresa, así como el resto de los términos emergentes y satélites considerados está sesgada hacia el inglés, que participa entre el 90 y el 97 por 100, junto a una emergencia editorial del chino en la última década (Gráfico 2).

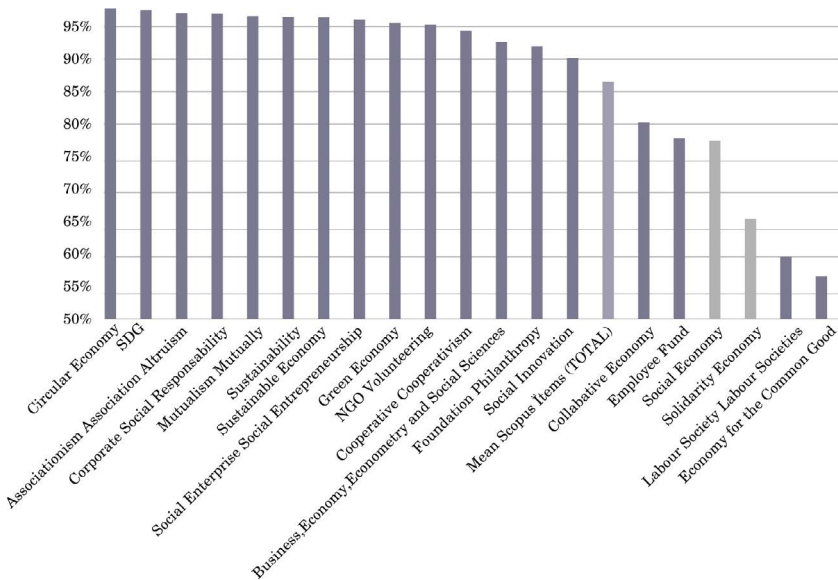
³ Incluye las categorías por relevancia: Article, Conference Paper, Book Chapter, Review, Book, Editorial, Note, Short Survey, Conference Review, Retracted, Letter, Data Paper, Report, Abstract Report, Erratum. www.scopus.es

GRÁFICO 1. EVOLUCIÓN DE LA ESTRUCTURA DE LAS REFERENCIAS ACADÉMICAS EN CIENCIAS SOCIALES, ECONOMÍA Y EMPRESA (SSCC, Eco, Business...), ECONOMÍA SOCIAL (SE) Y SOLIDARIA (Sole) Y EN PARADIGMAS ECONÓMICOS EMERGENTES (Emerging Paradigms) SOBRE EL TOTAL DE REGISTROS EN SCOPUS



Fuente: <https://www.scopus.com/search/form.uri> Consulta: 13/12/2020.

GRÁFICO 2. ESTRUCTURA DE LAS REFERENCIAS ACADÉMICAS MUNDIALES EN INGLÉS HASTA 2020 (varios ítems)



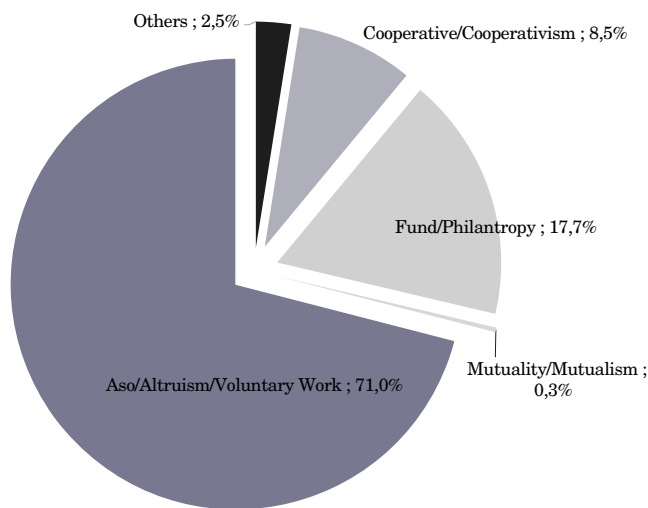
Fuente: Igual que Gráfico 1.

Se observa el peso mayoritario de la investigación sobre aspectos del sector no lucrativo: altruismo, filantropía voluntariado, asociacionismo, fundaciones, asociaciones, ONGs, que supone casi el 90 por 100. El cooperativismo, con un 8,5 por 100, el mutualismo, con el 0,3 por 100, y otros valores e instituciones del sector lucrativo de la ESS, con el 2,5 por 100, cierran la lista en términos de protagonismo relativo en la investigación mundial sobre los componentes (instituciones y valores) de la ESS. Se insiste en que se trata siempre en los ámbitos de ciencias sociales, economía y administración de empresas (Gráfico 3). Es oportuno aclarar que la última agrupación supone un resto en el que se incorporan entidades no preponderantes, o que no existen en todas las geografías, como empresas de inserción en España, fondos de empleados en Colombia,

ejidos en México, así como valores relativos a la inclusión sociolaboral de discapacitados u otros colectivos en riesgo de exclusión, por citar algunas de sus componentes.

A su vez, la estructura de la literatura académica mundial sobre los paradigmas económicos emergentes en relación con la ESS, acotada para los ámbitos ya señalados, participa de poco más de la mitad en el caso de la responsabilidad social corporativa, un 14 por 100 sobre emprendimiento social, 10 por 100 sobre economía circular, 8,5 por 100 de innovación social, 7,3 por 100 trata sobre ODS y 5,4 por 100 sobre economía verde. Se completa la lista con participaciones por debajo del 1 por 100 de la economía solidaria (no ESS), colaborativa y del bien común (Gráfico 4), con las consecuentes fronteras borrosas entre sí.

GRÁFICO 3. PARTICIPACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN SOBRE LOS COMPONENTES (instituciones y principios) DE LA ECONOMÍA SOCIAL SOBRE SU TOTAL DE REFERENCIAS



Fuente: Igual que Gráfico 1.

Respecto a la dimensión geográfica, la inercia del peso de la investigación general de los grandes países arrastra a los componentes de la ESS y a los paradigmas económicos emergentes que, en ocasiones, acompañan a esos términos. No obstante, el

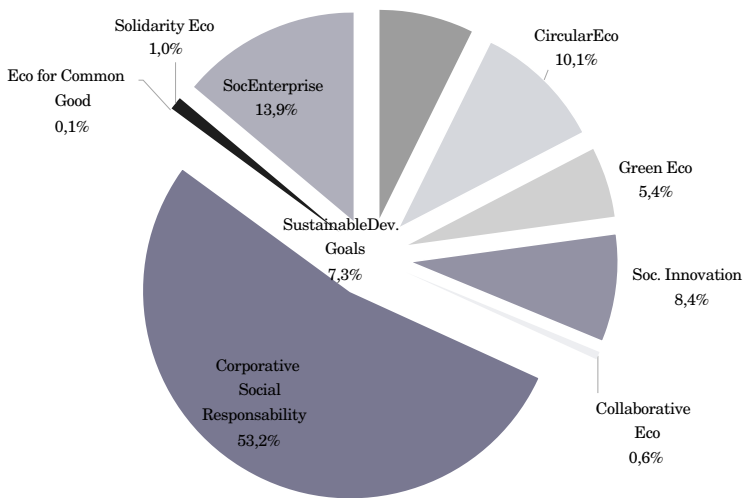
tratamiento del constructo ESS rompe esa inercia en Estados Unidos, Reino Unido, Alemania, Japón, India, Australia, Federación Rusa, Suiza, Suecia, Polonia, y Taiwán. Mientras, Francia e Italia mantienen la posición general en la investigación mundial,

entre los puestos 6-8. La mejora en las posiciones respecto a la investigación general destaca en el caso de España, que ocupa el puesto 11 en la investigación mundial según las referencias y alcanza el número 1 si la clasificación se refiere al constructo de ESS, pero también otros países mejoran y se concentran en estas investigaciones, como Canadá, Brasil, Portugal, Bélgica, Grecia,

Colombia, Ecuador, México y Corea del Sur (Tabla 3).

Para profundizar sobre lo anterior y sin intención alguna de que los siguientes párrafos sean una revisión de la literatura, se dan unas notas que marcan líneas generales sobre la producción académica de los temas considerados en ese espacio temporal de aceleración, más que de eclosión de los términos.

GRÁFICO 4. PARTICIPACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN SOBRE LOS PARADIGMAS ECONÓMICOS EMERGENTES EN RELACIÓN CON LA ESS RESPECTO A SU TOTAL EN SCOPUS



Fuente: Igual que Gráfico 1.

Así, conviene destacar la labor de CIRIEC-España, que justifica la destacada posición española, con referentes como Monzón, Chaves o Juliá (2017, 2018, entre otros recientes), y Marcuello junto a otros de nueva generación, como Bretos y Díaz-Foncea (2012, 2020, entre otros escritos); se añaden Bastida, Vaquero y Vázquez (2020, entre otros recientes). Se trata de caso similar al de Bélgica, con Defourny, Nyssens (2016, entre otros recientes) y Jackson (2016, entre otros recientes), y al de Canadá, con Bouchard, Rousselière (2015 y 2018, entre otros recientes), Lévesque

(2013, 2015), Vaillancourt (2009 y 2013, entre otros) y Hossein (2019, 2020). España alcanza también puestos en el top 10 cuando se trata de investigación sobre cooperativismo, ODS o paradigmas económicos emergentes, junto con Bélgica, Suecia, Finlandia, Corea del Sur, Holanda y Canadá, a pesar de que el último país no tiene el mismo comportamiento en el caso de paradigmas emergentes. También, las posiciones de Brasil, Sudáfrica, Dinamarca y Portugal en paradigmas y términos objeto de estudio quedan por encima de la media mundial (Tabla 3).

TABLA 3. TOP 20 SOBRE LA DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA DE LA INVESTIGACIÓN ACADÉMICA (*) SOBRE LOS TÉRMINOS DE ECONOMÍA SOCIAL, SOLIDARIA, EN SENTIDO ESTRICTO Y AMPLIADO (), SOBRE PARADIGMAS EMERGENTES, COOPERATIVISMO Y ODS, EN LAS REFERENCIAS DE SCOPUS DESDE 1788 HASTA 2020**

	Social and Solidarity Economy in broad sense items		Social and Solidarity Economy		Cooperativism		Sustainable Dev.Goals		Emerging Paradigms		General Total Items	
1	USA	241.915	Spain	299	USA	16.811	United K.	332	USA	1.794	USA	18.591.946
2	United K.	54.869	China	249	United K.	3.432	USA	331	United K.	1.771	China	7.251.224
3	Canada	29.221	USA	195	China	3.272	Germany	144	Italy	963	United K.	5.180.425
4	Australia	27.800	Canada	161	Germany	2.456	Australia	137	Spain	789	Germany	4.361.187
5	Germany	20.835	United K.	134	Canada	2.236	Netherlands	116	China	765	Japan	4.108.349
6	China	19.821	France	95	Spain	1.999	Spain	115	Germany	633	France	2.951.817
7	Netherlands	13.425	Brazil	75	Australia	1.812	Canada	112	Australia	569	Canada	2.498.950
8	France	11.790	Italy	47	NetherL.	1.564	China	101	NetherL.	536	Italy	2.424.226
9	Spain	11.780	PuertoR	47	France	1.512	India	101	Canada	501	India	2.283.004
10	Italy	10.664	Portugal	33	Italy	1.411	Italy	91	France	409	Australia	1.877.537
11	Japan	9.834	Belgium	32	Japan	1.114	South Africa	87	India	327	Spain	1.715.860
12	India	7.951	Greece	32	India	888	Sweden	74	Belgium	302	Russian Fed.	1.469.370
13	Sweden	6.979	Australia	31	Brunei	850	Switzerland	72	Sweden	302	Netherlands	1.344.055
14	South Kor	6.548	NetherL	28	Taiwan	706	Brazil	65	Finland	279	South Korea	1.291.035
15	Russian F	6.475	Colombia	23	Sweden	702	Japan	62	Brazil	256	Brazil	1.156.770
16	South Afr	5.853	Germany	23	SouthKor	553	France	47	SouthAfr.	241	Switzerland	1.002.496
17	Brazil	5.620	Ecuador	19	Belgium	536	Malaysia	42	Denmark	238	Sweden	967.314
18	Switzer.	5.519	Mexico	17	Israel	532	Nigeria	42	RussianF	234	Poland	882.902
19	Hong Kong	5.345	SouthKor	16	SwitzerL	521	Austria	37	Portugal	209	Taiwan	776.230
20	Belgium	5.278	Sweden	16	HongKo.	491	Norway	37	Austria	193	Belgium	724.437

Fuente: Igual que Gráfico 1.

Notas: (*) Entendida como el fondo de referencias señaladas como universo objeto de estudio hasta la fecha de búsqueda mostradas en el inicio del epígrafe. (**) El sentido estricto considera solo los ítems con referencia simple a tales conceptos, mientras que el ampliado tiene en cuenta las instituciones componentes y sus valores asociados: asociacionismo, filantropía, altruismo, cooperativismo, mutualismo, voluntariado, asociaciones, fundaciones, cooperativas, ONGs, entre otras, con búsquedas acotadas al ámbito de las áreas de Ciencias Sociales y Humanidades, Administración de empresas y Contabilidad, y Economía, Econometría y Finanzas.

El liderazgo en las referencias sobre cooperativismo y la ESS en los EE. UU. se explica por ser el principal centro productor editorial de ciencia. De manera que buena parte de los aportes de investigación son externos al país. No obstante, y combinado con lo anterior, dispone de un importante polo para el tema cooperativo –y comúnmente se refieren a la ESS– como el Center for Cooperatives de la Universidad de Wisconsin. Entre las temáticas más tratadas, están los de la gobernanza, financiación, legislación, tributos y desarrollo económico comunitario. Trabajos como

el de Borowiak, Dilworth y Reynolds (2016), abordan parte de sus preocupaciones investigativas a través del estudio de la democracia económica y el desarrollo comunitario de cooperativas en Pensilvania y Wisconsin finalizando en mapeos del ecosistema cooperativo en los EE. UU.⁴ Otro tema relevante como base para avanzar en el análisis de impacto de la ESS y su relación con los ODS, son las

⁴ <https://uwcc.wisc.edu/research/national-cooperative-resource-ecosystem/>

investigaciones referentes a los impactos de las acciones cooperativas en los territorios, como los desarrollados por Deller, Hueth y Sundaram-Stukel (2009), en el que presentan un Censo Cooperativo para los EE. UU., con indicadores tal que 30 000 cooperativas, 350 millones de miembros, o 350 billones en ventas, entre otros.

Por otra parte, los trabajos sobre estudios de casos, comunes desde la perspectiva de producción académica anglosajona, de Quarter, Mook, y Armstrong (2017, 2018, entre otros recientes) complementan la posición anterior, pero más centrada en Canadá. En el caso de Reino Unido, son Amin, Cameron y Hudson (2003, entre otros) los que destacan los escritos sobre Economía Social y su transversalidad en la economía. El peso de la literatura sobre sector no lucrativo es muy elevado respecto al resto en Estados Unidos, empujado por la corriente Non-Profit y sus exponentes internacionales, como Salamon y Sokolowski (2017, 2018 y 2020).

En el caso de Brasil, la producción bibliográfica es creciente en el campo de los ESS. Conviene mencionar algunos trabajos, como el clásico de Singer (2002), que introduce el tema de la economía solidaria en Brasil, concibiéndolo teóricamente, así como valorarlo como combate a la exclusión de los explotados y en lo posible oportunidad emancipadora. También, Gaiger y Kueven (2020), que, a partir de estudios previos de intenciones cuantitativas, analizan la “demografía” de la economía solidaria en Brasil a lo largo del tiempo. Por otra parte, França Filho y Eynaud (2020) que sintetizan varias reflexiones que conectan la ESS con el desarrollo territorial, las políticas públicas y la gestión organizacional. Y Morais y Bacic (2020), que abordan diferentes aspectos del “ecosistema emprendedor” para ESS.

En América Latina los estudios recientes sobre la ESS muestran una creciente importancia de las políticas públicas para el fortalecimiento del sector, con atención a sus conexiones con el desarrollo local, la inclusión social y las prácticas de resi-

liencia en territorios vulnerables, social, económica y políticamente. Así son los casos de empresas recuperadas en Argentina y Brasil, o el caso de Colombia frente al proceso de pacificación, a partir de la generación de oportunidades vía ESS y como proceso de reconstrucción de territorios (Álvarez y Marcuello, 2021). Los estudios también señalan la importancia de sentar bases para el fortalecimiento de la sociedad civil, no solo en términos económicos, sino en términos de generación de capacidades de cohesión social y gobernabilidad democrática. En términos microeconómicos, los estudios por países mostraron un aumento en la atención sobre los temas de sostenibilidad financiera de la ESS, así como sobre las prácticas de cooperación y trabajo en red entre las cooperativas; prácticas que se sistematizan con mayor frecuencia y rigor metodológico en Bajo (2017).

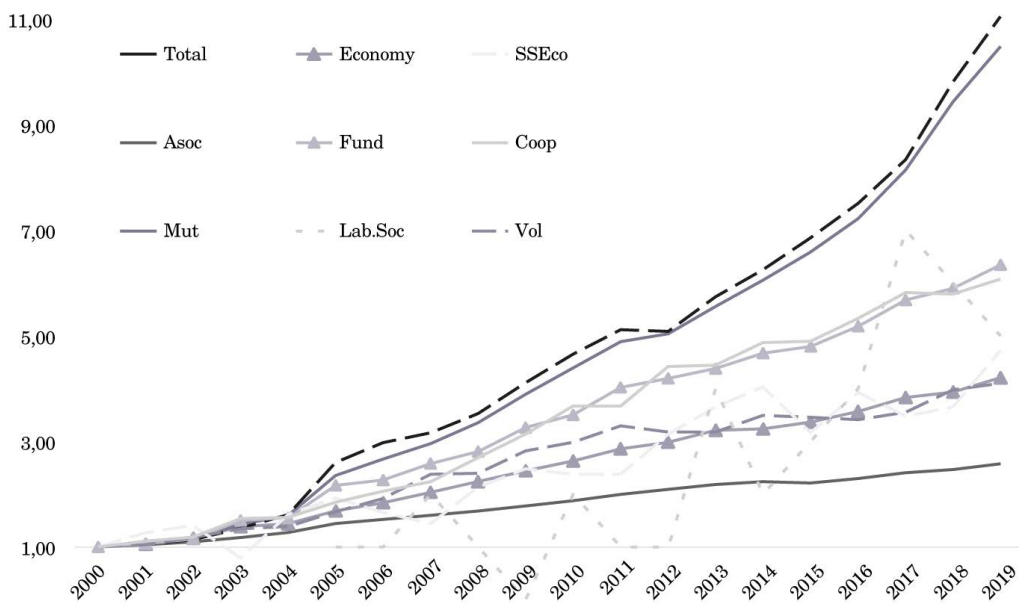
El crecimiento de las referencias relacionadas con la ESS y, en mucha mayor medida, de los paradigmas económicos emergentes, están muy por encima del crecimiento medio de las referencias académicas totales en Scopus y también sobre los ámbitos acotados señalados (recuérdese, *grosso modo*, Economía, Administración y Finanzas) como se observa en los Gráficos 5 y 6. Especialmente destacan los casos del conjunto de la ESS, así como de algunos de sus componentes, como el asociacionismo y altruismo, voluntariado, y la filantropía y fundaciones. El cooperativismo y mutualismo quedan por encima, pero cercanas y alrededor de la evolución que experimentan las referencias de investigación sobre Economía (Gráfico 5).

Por otro lado, si se considera la evolución de los índices de crecimiento de los paradigmas emergentes, la lógica del efecto alcance sobre su casi inexistencia anterior, al iniciarse en números pequeños, va a obtener, necesariamente, índices de crecimiento muy llamativos. Téngase en cuenta que el paso de una referencia a dos es un crecimiento del 100 por 100, que supone un índice de crecimiento de 2, por lo que conviene no confundir series

de índices de crecimiento en tanto por 1⁵, con índices de crecimiento en base 100, crecimientos porcentuales o con la evolución de los valores absolutos de las referencias. Por ejemplo, el número de referencias sobre Economía Circular, efectiva y potencialmente explosivas dada la preocupación mundial, se sitúan en solo unas 740 en 2019, iniciándose en 3 en 2003, sólo tres veces más que la Economía Verde, respecto a 65 000 referencias

acotadas para la ESS sin considerar sus interrelaciones con otros términos próximos. Así, por motivos de espacio y objeto de estudio, se excusa una revisión de las aportaciones sobre la Economía Circular y que daría para otro estudio, insistiendo en que más del 90 por 100 comparte fronteras muy permeables, y no claras con la ESS, con las referencias de Ingeniería, Biotecnología y Ciencias Agronómicas (Gráfico 6).

GRÁFICO 5. ÍNDICES DE CRECIMIENTO BASE 1=2000 DE LAS REFERENCIAS FILTRADAS EN SCOPUS PARA LOS TÉRMINOS DE INTERÉS RELACIONADOS CON LA ESS



Fuente: Igual que Gráfico 1.

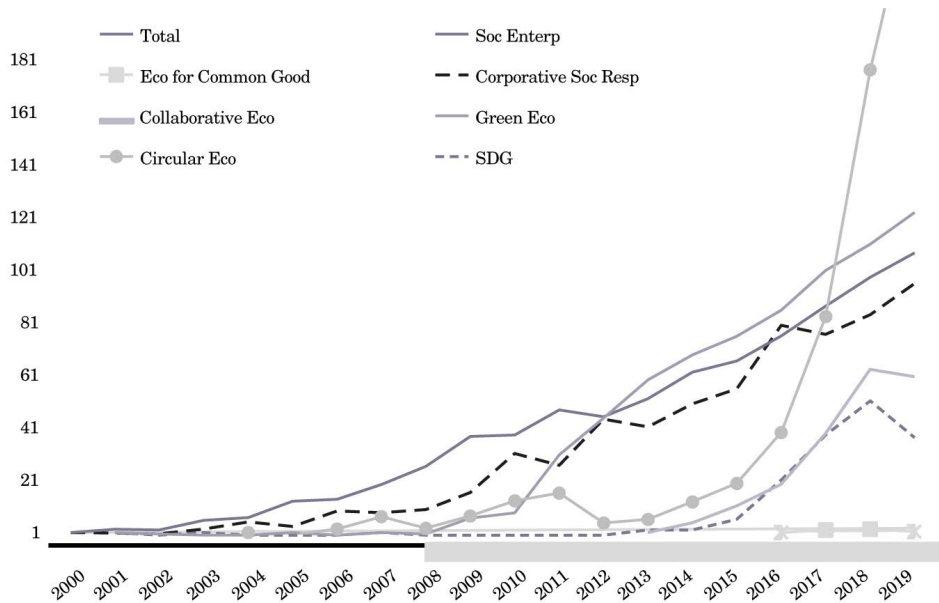
Aun así, al compararse los índices base 1= año 2000⁶ con el medio total se muestra la importancia emergente de los términos novedosos, y no solo en el caso de la Economía Circular, sino también en Economía Verde, Responsabilidad Social Corporativa, Empresa

Social. En menor medida Economía Colaborativa y ODS, especialmente desde 2015. Además, se nota el estancamiento de la evolución de las referencias sobre la Economía del Bien Común, quizá por estar acotado a una obra ya cerrada, no haber profundizado en investigación, focalizada en estudios de casos y elaboración de balances sociales que se pueden ajustar a organizaciones con ánimo de lucro personalista, lucro colectivo o sin ánimo de lucro (Gráfico 6).

⁵ El Índice de Crecimiento divide la cifra de la variable en momento final entre la del momento inicial, por lo que la tasa de crecimiento debe restar 1 al anterior, y multiplicar el resultado por 100.

⁶ Recuérdese la nota 5.

GRÁFICO 6. ÍNDICES DE CRECIMIENTO BASE 1=2000 DE LAS REFERENCIAS FILTRADAS EN SCOPUS PARA LOS TÉRMINOS DE INTERÉS RELATIVOS A PARADIGMAS ECONÓMICOS EMERGENTES



Fuente: Igual que Gráfico 1.

Además, conviene observar los Gráficos 5 y 6 el trazo del índice de crecimiento total de las referencias de preocupación aquí, que evoluciona hasta cerca del triple en 20 años hasta el 2,56, que es un crecimiento de las referencias académicas del 156 por 100, si bien este trazo total apenas se dibuja como una horizontal. Referencias sobre la Economía del Bien Común vienen a tener índices similares desde 2015, con lo cual tampoco se nota su evolución positiva, ya que es menos contundente que la de los otros paradigmas que inician con valores muy bajos.

El apartado termina mostrando ciertas participaciones interesantes. De las 97 400 referencias sobre sostenibilidad, las asociadas a términos relacionados con ESS o cercanos a ella son, redondeando, 8450, el 8,6 por 100 del total; mientras las asociadas a paradigmas emergentes rondan las 5500, el 5,6 por 100 del total, lo que explica que una amplia mayoría de las referencias sobre la sostenibilidad quedan fuera del ámbito próximo a la ESS, que es de alrededor de un 86 por 100.

ANÁLISIS DE LAS REDES DE RELACIONES ENTRE TÉRMINOS DE LA INVESTIGACIÓN SOBRE ESS Y LA SOSTENIBILIDAD

Matemáticamente, una red es un *grafo*, el cual es un par ordenado $G = (N, E)$, donde N es un conjunto de vértices o nodos, y E es un conjunto de enlaces, arcos o aristas que relacionan esos nodos. Estos nodos, que en el estudio son los términos asociados de la manera explicada a la ES o a paradigmas emergentes, pueden configurarse desde una matriz de relaciones entre ellos, tanto a través de matrices de adyacencia o redes de modo 1, como con matrices que relaciones dos grupos distintos de nodos o términos, o grupos con varios caracteres o atributos, que constituirían las matrices de adyacencia o redes de modo 2. Concretamente, aquí se trabajará sobre todo con redes de modo 2 porque relacionan, al menos, dos tipos de términos o atributos y/o modalidades de atributos, que constituirían filas y columnas. Téngase en cuenta que las redes y

grafos puros (redes de modo 1) establecerían las relaciones hacia y desde cada uno de los términos contemplados en el tesauro con todos y cada de los demás. Se observa así el interés de las redes de modo 2 por los posibles cruces entre entidad, valor, geografía, idioma, entre otros. Las matrices de adyacencia de las redes de modo 2 se construyen con los cruces de términos utilizando el enlace “Y” sobre la literatura académica.

También es posible cruzar, siempre sobre el *stock* de referencias de Scopus, los términos ECONOMÍA SOCIAL, SOSTENIBILIDAD y ODS con las instituciones componentes del concepto genérico, los valores fundamentales asociados a esas instituciones y con los paradigmas económicos emergentes. En consecuencia, es posible construir sus redes de relaciones y, por tanto, representarlas gráficamente.

La expresión visual del grafo se configura alrededor del concepto de *centralidad* (Freeman, 1979). Así, si un nodo de una red tiene más relaciones con el resto y son más intensas, será más central; es decir, será más importante en la red. El grado de centralidad del nodo (básicamente, su número de relaciones) lo ubica en el trazo del grafo, que representa a la red a través de algoritmos disponibles en programas como UCINET 6 (Borgatti, *et al.*, 2002) y NetDraw (Borgatti, 2002). Así, el software dibuja automáticamente bajo un algoritmo de representación en dos dimensiones los nodos sobre la máxima centralidad, es decir, que en el centro estará el nodo con más relaciones y más intensas, y se van alejando conforme a su menor centralidad. Si se considera, como aquí, que los grafos son no dirigidos (cuando un nodo no es causa o consecuencia de otro) o bidireccionales (cuando hay una relación biunívoca o relación sin dirección) se intuye las interrelaciones entre constructos o términos generales como ESS, SOSTENIBILIDAD y ODS con instituciones componentes de la ESS, valores fundamentales asociados a esas instituciones y paradigmas económicos emergentes. Así, la configuración puede visua-

lizarse sobre la producción académica mundial, según los registros de Scopus.

Lo anterior hace avanzar en el conocimiento sobre la dimensión geográfica de los términos considerados, al distribuir por países las referencias filtradas de Scopus a través de redes de modo 2. En este trabajo no se representarán las redes de relaciones de modo 1 las referidas a relaciones con constructos como ESS, ODS o SOSTENIBILIDAD. Por tanto, se obvian, por ejemplo, los grafos que representen las referencias que relacionen el altruismo con la filantropía, o las cooperativas con el voluntariado dado que es menester acotar, tanto el espacio disponible como el campo de estudio a las relaciones más contrastadas y de calado.

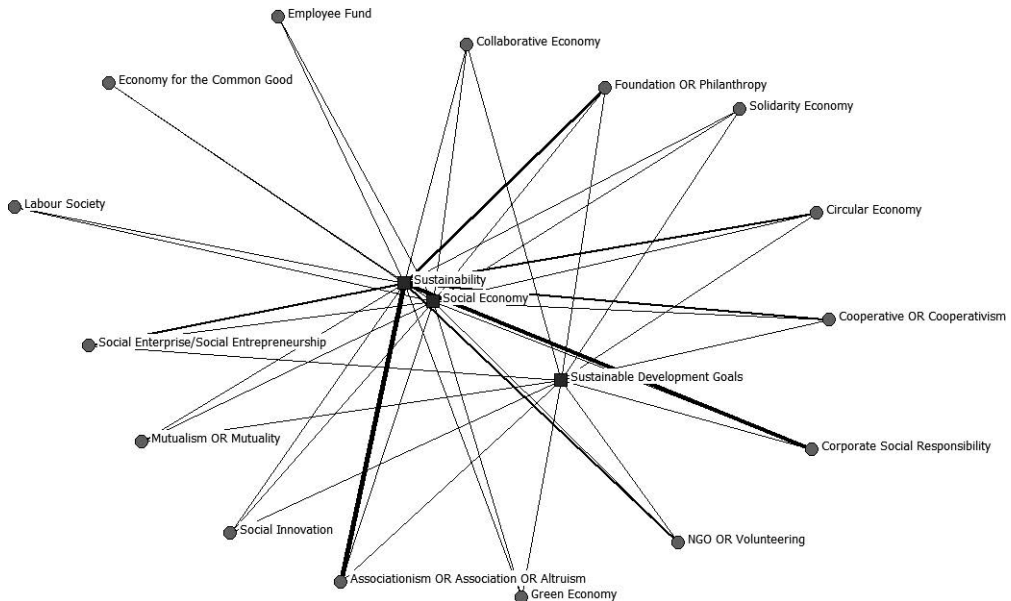
El Gráfico 7, que representa la centralidad del grafo de los términos genéricos tratados, muestra a la SOSTENIBILIDAD como nodo más central que la ECONOMÍA SOCIAL o que los ODS. Esto se explica en parte por el carácter más genérico del término, que trasciende de la ESS y de los ODS, y dado que, además, no toda institución de la ESS es sostenible. Así, la SOSTENIBILIDAD tiene un mayor número de relaciones, que se representada con aristas más gruesas, con las entidades del sector no lucrativo y la responsabilidad social corporativa (RSC), que no necesariamente es una rutina realizada por todas las organizaciones de la ESS, entendida como el gasto en RSC.

Por otra parte, con las matrices obtenidas es posible realizar diversos análisis Centro-Periferia a través del algoritmo “hill climbing” (Russell y Norvig, 2003) con Ucinet 6 (Borgatti, *et al.*, 2002), sean para relaciones entre Conceptos Generales y Términos componentes/paradigmas económicos emergentes, o bien entre Países-Conceptos de interés. El algoritmo ajusta la partición ideal de la matriz de los nodos usando el número de relaciones para datos binarios en una partición inicial y un vector propio para los datos valorados que se disponen para los términos (sus sumas), junto con varias particiones aleatorias. Para ello se itera para ajustar las

particiones iniciales de los nodos e informa del mejor ajuste. La función de ajuste es la correlación entre la matriz de nodos permutada y una matriz de estructura ideal que consta de unos en las interacciones del bloque central o nuclear (centro-núcleo), y de ceros en las interacciones del bloque periférico. Por tanto, los grafos representan en su centro los nodos más importantes e influyentes, sean países, paradigmas, conceptos,

valores o constructos de interés, bien entre ellos o con los cuales los países tienen las relaciones más fuertes, así como también presentan una partición Centro-Periferia sobre la mayor densidad de relaciones (y más fuertes) entre ambos grupos. Las salidas del software muestran el núcleo o centro en la esquina superior izquierda de la matrices Centro-Periferia y es repasado en color rojo (Tablas 4, 5, 6 y 7).

GRÁFICO 7. RED DE RELACIONES TÉRMINOS GENERALES - TÉRMINOS ESPECÍFICOS / COMPONENTES / PARADIGMAS ECONÓMICOS EMERGENTES EN LAS REFERENCIAS ACADÉMICAS MUNDIALES SOBRE ESS, SOSTENIBILIDAD Y ODS



Fuente: <http://www.scopus.com>, Consulta: 13/12/2020, Borgatti (2002) y Borgatti, et al. (2002).

En consecuencia, aunque los términos parezcan equidistantes a los conceptos, hay más cercanía entre unos con otros. Esto se observa visualizando el centro del gráfico. Así, los términos de ECONOMÍA SOCIAL y SOSTENIBILIDAD constituyen el núcleo que tiene la concentración mayor en las relaciones con el asociacionismo, altruismo, fundaciones, filantropía, mutualismo, ONG y voluntariado, la empresa social, sociedades laborales, la economía solidaria y la economía del bien común, con respecto al resto de términos bajo el algoritmo citado. De ese conjunto, la periferia se compone de las relaciones entre ODS y el resto de los

términos, lo que se explica porque la literatura sobre ODS comienza a tener notable relevancia en sus relaciones con la ECONOMÍA SOCIAL desde 2015, y el resto de esos componentes son paradigmas económicos emergentes en la última década y media (Tabla 4). Por tanto, el número de relaciones y la centralidad, la importancia, tiene su reflejo concreto en los componentes Centro-Periferia. También, se muestra que ninguna referencia se ha encontrado entre ODS y economía del bien común, ni con sociedades laborales españolas, ni fondos de empleados colombianos, o con los ejidos y comunidades tradicionales en México.

TABLA 4. MATRIZ CENTRO-PERIFERIA TÉRMINOS GENERALES – TÉRMINOS ESPECÍFICOS / COMPONENTES / PARADIGMAS ECONÓMICOS EMERGENTES EN LAS REFERENCIAS ACADÉMICAS MUNDIALES SOBRE ESS, SOSTENIBILIDAD Y ODS

Starting fitness: -1.000
 Number of generations: 2
 Final fitness: -1.000
 Number of auxiliary iterations: 1

Blocked Adjacency Matrix -- Final

	2	1	3
	SDG	SocEco	Sustainability
1 Associationism OR Association OR Altruism	85	116	4071
2 Foundation OR Philanthropy	44	79	2295
3 NGO OR Volunteering	23	21	771
14 Social Enterprise/Social Entrepreneurship	11	185	518
5 Labour Society		13	1
13 Economy for the Common Good		5	11
15 Solidarity Economy	7	52	35
4 Cooperative OR Cooperativism	22	274	1224
9 Green Economy	7	5	426
10 Social Innovation	6	69	324
11 Collaborative Economy	3	5	30
12 Corporate Social Responsibility	55	34	3066
6 Employee Fund		1	3
7 Mutualism OR Mutuality	2	8	46
8 Circular Economy	22	4	934

Density matrix

	1	2
1	21.000	607.167
2	14.625	403.313

Fuente: Igual que Gráfico 7.

En la dimensión geográfica, la red de modo 2 de Países-Términos de interés agrupa en el núcleo a España, Alemania y China con los componentes institucionales y a valores propios del sector no lucrativo: asociaciones, fundaciones, asociacionismo, altruismo y filantropía, junto a las instituciones cooperativas y el cooperativismo. El resto de las relaciones muestran menor intensidad en la concentración de cruces países-términos, con algunas que casi alcanzan las del núcleo, como Reino Unido, Estados Unidos, Canadá e Italia, pero el algoritmo debe particionar la matriz en la categoría que haga manifiesta la falta de similitud, como se observa en los valores de intensidad de relación en las sub-matrices particionadas (Gráfico 8 y Tabla 5).

Si se reduce la matriz de modo 2 anterior en otras dos, especializando una de ellas en términos asociados a instituciones y valores genéricos propios de la ESS y la otra para paradigmas económicos emergentes, los cuales

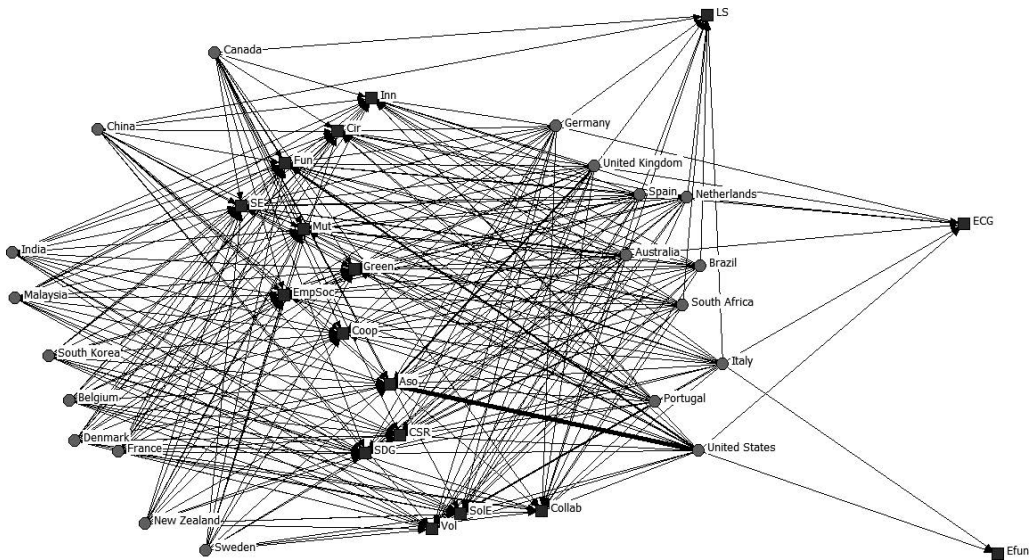
son mayormente alternativos a la ortodoxia económica y, por tanto, mucho más conectados con la ESS que con las entidades tradicionales societarias, podemos ver que la dimensión geográfica del Centro-Periferia se acota. La primera red y su visualización Centro-Periferia (Gráfico 9 y Tabla 6) agrupa el mismo núcleo que la red de modo 2 que incorpora también los paradigmas económicos emergentes: España, Alemania y China con los componentes institucionales y valores del núcleo duro del sector no lucrativo del término generalmente aceptado de ECONOMÍA SOCIAL: asociaciones, fundaciones, asociacionismo, altruismo y filantropía, junto a las instituciones cooperativas y el cooperativismo. El resto de los países complementarios, y que completan los 20 países que se sitúan con más peso fuerza en la literatura de la ESS, se agrupan en la periferia con las referencias relativas a las entidades mutuales, voluntariado, fondos de empleados y sociedades laborales. Por tanto, se muestra menor intensidad en la concentración de los

cruces, aunque algunas casi alcanzan las del núcleo, como Reino Unido, Estados Unidos, Canadá e Italia.

A la vista de los *Gráficos 7, 8 y 9* la producción latinoamericana merece unas líneas, pues podría razonarse que esta queda en un segundo plano, cuando son temas en los que la presencia del español es una característica principal. Por ello, no se trata de que hay poca producción, ni su orientación de calidad sea menor. Una de las razones es

que en Latinoamérica no hay ninguna revista dedicada a la publicación de estudios específicos señalados bajo categorías cuyos cuartiles reporten un rédito de citas importantes. Así, en los intelectuales latinoamericanos que tratan la ESS prevalece la orientación hacia publicaciones no periódicas, libros universitarios, publicaciones en pequeñas editoriales de naturaleza cooperativa, periódicos locales o en revistas universitarias de bajo impacto y con problemas de distribución.

GRÁFICO 8. RED DE RELACIONES PAÍSES (Top 20)-TÉRMINOS ESPECÍFICOS/ COMPONENTES/PARADIGMAS ECONÓMICOS EMERGENTES EN LA INVESTIGACIÓN MUNDIAL SOBRE ESS, SOSTENIBILIDAD Y ODS SEGÚN SCOPUS



Fuente: Igual que Gráfico 7.

TABLA 5. MATRIZ CENTRO-PERIFERIA DE PAÍSES (Top 20)-TÉRMINOS ESPECÍFICOS / COMPONENTES / PARADIGMAS EMERGENTES EN LAS REFERENCIAS ACADÉMICAS MUNDIALES (Scopus) SOBRE ESS, SOSTENIBILIDAD Y ODS

Starting fitness: 0.348
 Number of generations: 1000
 Final fitness: 0.777
 Number of auxiliary iterations: 2
 Blocked Adjacency Matrix -- Final

		9	8	7	2	5	6	3	4	1	10	11	12	13	14	15	16	17
		Aso	Fun	Coop	SE	LS	Mut	Vol	Efun	SDG	Cir	Green	Inn	Collab	CSR	ECG	SoIe	EmpSoc
3	Spain	6885	2261	1999	257	16	27	293		115	219	40	237	54	1194	15	42	224
10	Germany	13240	4509	2456	18	3	30	574		144	164	90	211	8	603	3	5	157
5	China	10928	5061	3272	249	4	54	253		101	400	215	62	1	1021			87
2	United Kingdom	36999	11596	3432	110	3	366	2339		332	411	212	347	15	2107	2	24	784
1	United States	184022	36321	16811	152		682	3882	2	331	209	217	317	15	3459	2	43	1034
4	Canada	22427	4305	2236	145	1	91			112	62	57	147	4	816		16	231
7	Italy	6745	2213	1411	37	1	29	217	1	91	338	98	308	20	643		10	199
6	Australia	20188	4706	1812	24	1	122	940		137	100	71	101	3	1048	2	7	292
9	India	5199	1375	888	10		22	453		101	72	25	46		569		4	184
8	France	7481	2313	1512	64		32	357		47	109	33	115	12	602		31	140
11	Brazil	3930	1417	15	17	2	14	167		65	82	30	74	4	230		58	66
12	Netherlands	9041	2210	1564	18	1	38	543		116	228	41	148	6	562	1	10	112
13	Belgium	3712	789	536	25		12	197		28	77	23	86	13	167		7	103
14	South Africa	3737	1375	383	7	3	45	299		87	22	93	34	1	244		4	91
15	Sweden	4679	1338	702	15		34	210		74	180	30		9	232		1	83
16	Portugal	2319	495	18	23		14	66		27	72	18	55	3	184	1	10	60
17	Malaysia	2485	714	330	12		8	133		42	13	27	26		409		2	74
18	Denmark	2825	1012	371	10		17	171		34	100	17	45	8	317		2	68
19	New Zealand	3809	847	319	6		24	161		19		12	22	3	215		1	67
20	South Korea	5016	786	553	15		13	164		16	15	14	22	1	466		1	57

Density matrix

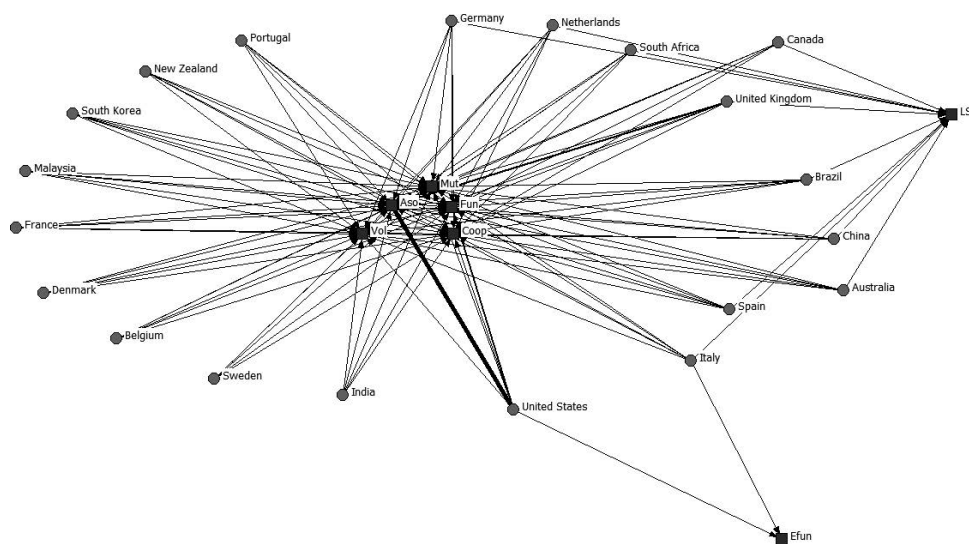
	1	2
1	5623.444	172.538
2	8799.917	151.612

Fuente: Igual que Gráfico 7.

Algunas razones que pueden subyacer a lo anterior son: el desinterés en publicar en revistas que no sean de la lectura cotidiana de los promotores e interesados en la literatura de ESS, la ausencia de datos empíricos

que son los exigidos para acceder a publicaciones académicas de mayor impacto o, incluso, la poca visibilidad de los temas dentro de los círculos académicos tradicionales de los principales centros universitarios.

GRÁFICO 9. RED DE RELACIONES PAÍSES (Top 20)-TÉRMINOS ESPECÍFICOS/ COMPONENTES/VALORES SOBRE ESS EN LAS REFERENCIAS ACADÉMICAS MUNDIALES SEGÚN SCOPUS



Fuente: Igual que Gráfico 7.

TABLA 6. MATRIZ CENTRO-PERIFERIA DE LA RED DE RELACIONES PAÍSES (Top 20)-PARADIGMAS ECONÓMICOS EMERGENTES EN LAS REFERENCIAS ACADÉMICAS MUNDIALES SEGÚN SCOPUS

Starting fitness: -1.000
 Number of generations: 1000
 Final fitness: 0.782
 Number of auxiliary iterations: 1
 Blocked Adjacency Matrix -- Final

		7	5	6	1	2	3	4
		Aso	Coop	Fun	Vol	Efun	LS	Mut
3	Spain	6885	1999	2261	293		16	27
10	Germany	13240	2456	4509	574		3	30
5	China	10928	3272	5061	253		4	54
2	United Kingdom	36999	3432	11596	2339		3	366
1	United States	184022	16811	36321	3882	2		682
4	Canada	22427	2236	4305			1	91
7	Italy	6745	1411	2213	217	1	1	29
6	Australia	20188	1812	4706	940		1	122
9	India	5199	888	1375	453			22
8	France	7481	1512	2313	357			32
11	Brazil	3930	15	1417	167		2	14
12	Netherlands	9041	1564	2210	543		1	38
13	Belgium	3712	536	789	197			12
14	South Africa	3737	383	1375	299		3	45
15	Sweden	4679	702	1338	210			34
16	Portugal	2319	18	495	66			14
17	Malaysia	2485	330	714	133			8
18	Denmark	2825	371	1012	171			17
19	New Zealand	3809	319	847	161			24
20	South Korea	5016	553	786	164			13

Density matrix

	1	2
1	5917.375	112.545
2	8568.734	121.600

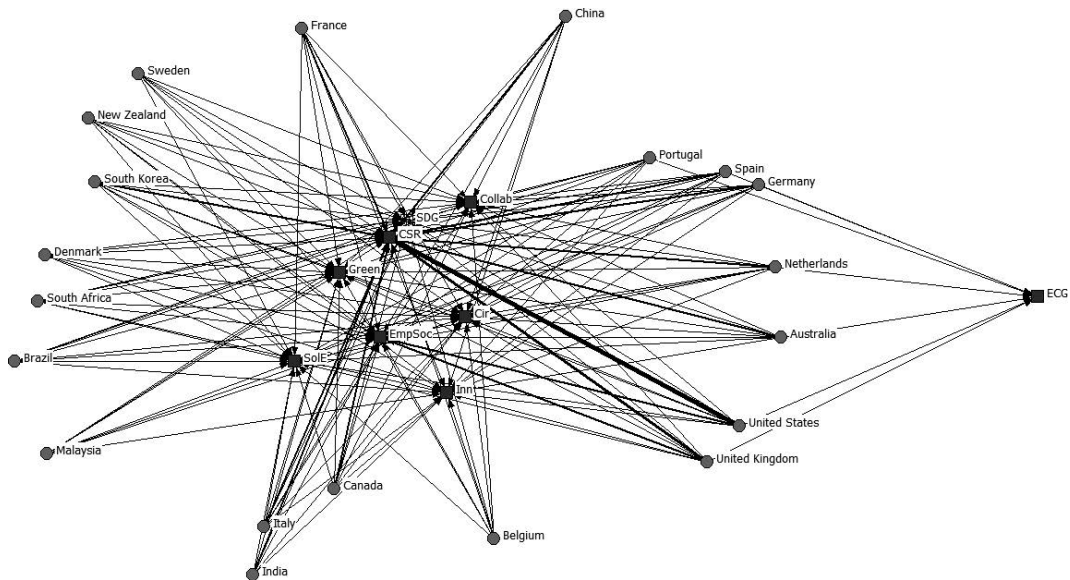
Fuente: Igual que Gráfico 7.

Paralelamente, la multiplicidad de términos alternativos con los que se refiere a la ESS afecta la identificación de áreas específicas de publicación. En Suramérica, por ejemplo, los títulos de las publicaciones no suelen abordar la palabra cooperativa o ECONOMÍA SOCIAL como en Europa, sino que se dispersan en términos como “economías propias”, “economías colectivas, alternativas, economía popular, socioeconomía de la solidaridad, economía del trabajo, buen vivir, vivir bien, economía comunal, economía decolonial”. Comoquiera que fuere, se pueden encontrar más citas bajo esos términos y en los enfoques de “economía social y solidaria”, “comercio justo”, “negocios inclusivos”, pues estos logran sintonizar el respaldo de prestigiosos centros universitarios y académicos con la financiación de grupos ONG, o el acceso a fondos de cooperación internacional. Además, el hecho de que la orientación empresarial de muchas organizaciones de la ESS en Latinoamérica destine sus esfuerzos en escenarios preponde-

rantemente hostiles donde realizan prácticas en resistencia, disputa o adaptación sigilosa (Álvarez y Marcuello, 2021) genera problemas para la obtención de información de las organizaciones representativas bajo los parámetros tradicionales.

Por otra parte, la red del Gráfico 10 y la Tabla 7 tiene en cuenta los 20 países con mayor potencia en las referencias académicas en ESS junto a los paradigmas económicos emergentes. En este caso, el núcleo lo forman Alemania, Holanda e Italia en su relación con los ODS, la economía circular, la innovación social, el emprendimiento social y la responsabilidad social corporativa. Mientras, la periferia de ese conjunto de los 20 países con mayor potencia en el número de referencias de investigación sobre ESS lo constituye el complementario de esos tres países anteriores cruzándose con las referencias relativas a economía verde, economía del bien común, economía solidaria y economía colaborativa.

GRÁFICO 10 RED DE RELACIONES PAÍSES (Top 20)-PARADIGMAS ECONÓMICOS EMERGENTES EN LAS REFERENCIAS ACADÉMICAS MUNDIALES SEGÚN SCOPUS



Fuente: Igual que Gráfico 7.

Finalmente, señalar que para Asia, los grafos y salidas Centro-Periferia destacan la presencia de Corea del Sur por trabajos como el de Kim y Jung (2016). En este país, la ESS es vista como un instrumento para garantizar la sostenibilidad local, basada en la cooperación interna y el trabajo en red entre los actores de la ESS local. Un ejemplo de lo anterior es el Proyecto de Desarrollo de Ecosistemas Económicos Sociales Locales (PDLESS). De este caso práctico se desprende que, en el caso de Corea del Sur, la estructura desarrollada incluye gobiernos locales (con sus respectivas políticas de apoyo), redes de ESS (y sus centros de cooperación) y sociedad civil (consultada en sus instancias participativas). En este contexto, la “formación de activos” (en términos de infraestructura, recursos humanos y expansión de mercado) se ve como un elemen-

to fundamental, y todo este proceso desemboca en “proyectos estratégicos locales”, donde se conciben proyectos de apoyo a la incubación de emprendimientos empresariales, ESS y desarrollo local. Aunque integrado a distintos niveles administrativos, el PDLESS prioriza los proyectos localizados (tipo “barrio”) hasta que alcanzan niveles de autonomía. Este proceso se divide en dos etapas, la primera de las cuales se fomentan capacidades de la sociedad civil (léase de los “barrios” seleccionados) y en la segunda se brinda asistencia en aspectos económicos, financieros, legales, etc. Otro punto interesante se refiere a la creación de “Zonas de Economía Social” con el fin de permitir que cada barrio identifique y haga un uso estratégico de los recursos locales disponibles para compartir, de manera cooperada, la solución de problemas locales.

TABLA 7. MATRIZ CENTRO-PERIFERIA DE LA RED DE RELACIONES PAÍSES (Top 20)– PARADIGMAS ECONÓMICOS EMERGENTES EN LAS REFERENCIAS ACADÉMICAS MUNDIALES SEGÚN SCOPUS

Starting fitness: 0.611
 Number of generations: 1000
 Final fitness: 0.736
 Number of auxiliary iterations: 2
 Blocked Adjacency Matrix -- Final

		1	2	9	4	6	3	7	8	5
		SDG	Cir	EmpS	Inn	CSR	Gree	ECG	SolE	Coll
10	Germany	144	164	157	211	603	90	3	5	8
12	Netherlands	116	228	112	148	562	41	1	10	6
7	Italy	91	338	199	308	643	98		10	20
4	Canada	112	62	231	147	816	57		16	4
1	United States	331	209	1034	317	3459	217	2	43	15
6	Australia	137	100	292	101	1048	71	2	7	3
3	Spain	115	219	224	237	1194	40	15	42	54
8	France	47	109	140	115	602	33		31	12
9	India	101	72	184	46	569	25		4	
5	China	101	400	87	62	1021	215			1
11	Brazil	65	82	66	74	230	30		58	4
2	United Kingdom	332	411	784	347	2107	212	2	24	15
13	Belgium	28	77	103	86	167	23		7	13
14	South Africa	87	22	91	34	244	93		4	1
15	Sweden	74	180	83		232	30		1	9
16	Portugal	27	72	60	55	184	18	1	10	3
17	Malaysia	42	13	74	26	409	27		2	
18	Denmark	34	100	68	45	317	17		2	8
19	New Zealand	19		67	22	215	12		1	3
20	South Korea	16	15	57	22	466	14		1	1

Density matrix

	1	2
1	268.267	26.545
2	254.387	22.815

Fuente: Igual que Gráfico 7.

CONCLUSIONES

En este trabajo se ha explotado un fondo de referencias de la base de datos de Scopus que muestra publicaciones que imbrican las especificidades del constructo Economía Social y Solidaria, o Economía Social, con la sostenibilidad y su posible manifestación en la consecución de los ODS. En las búsquedas se han incorporado otros conceptos emergentes que muestran relaciones de transversalidad con la sostenibilidad, pero que a veces no tienen en cuenta el conocimiento basado en estudios previos, de manera que emergen como si fueran paradigmas novedosos, cuando ya fueron tratados con significantes diferentes. Así, el trabajo ha pretendido visualizar, bajo el Análisis de Redes Sociales y Grafos, la investigación académica sobre esos términos a nivel mundial, para clasificar relaciones entre ciertas variables de interés consideradas en un tesoro y, con ello, ampliar la foto fija global de lo que puede decirse de estos ítems por separado.

Así, el peso de la producción académica mundial sobre ESS y términos asociados de la manera que expone el trabajo y en las áreas de conocimiento acotadas, ronda el 2 por 100 del total, y es muy diferente por países concentrando más del 80 por 100 en 20 países: España, China, Estados Unidos, Canadá, Reino Unido, Francia, Brasil, Italia, Portugal, Bélgica, Grecia, Australia, Holanda, Colombia, Alemania, Ecuador, México, Corea de Sur y Suecia. Tal literatura académica se difunde mayoritariamente en inglés, aunque su peso relativo es menor que en la producción académica económica general y en la tendencia de la total. Esto lleva aparejado que hay países de edición que rompen con la referencia geográfica de investigación anglosajona, tanto general como sobre las áreas de economía sujetas. Así, países como España, Portugal y latinoamericanos, como Brasil, Colombia, Argentina, entran en los primeros 20 puestos, a los que se unen Canadá, Italia, Bélgica y Corea del Sur, que mejo-

ran sus posiciones respecto a las que tienen en esa investigación general y económica.

En todo caso, la investigación sobre la sostenibilidad y los ODS en relación con la ESS es reducida si se relativiza sobre el total general, si bien la evolución es acelerada en los últimos 20 años y se espera que siga así. En consecuencia, los crecimientos de la producción académica sobre estos temas de ESS y de paradigmas económicos emergente, en fuerte relación con la sostenibilidad, mezclan juventud del progreso de su investigación en temas de ESS y la efervescencia en los conceptos de sostenibilidad, aún más reciente, sobre todo en países como España, China, Estados Unidos, Canadá, Reino Unido, Francia, Brasil, Italia, Portugal, Bélgica, Grecia, Australia, Holanda, Colombia, Alemania, Ecuador, México, Corea de Sur y Suecia, que están entre los 20 más intensivos en producción sobre esos temas, especialmente sobre ESS.

Si bien existen compendios de trabajos, especialmente bajo UNRISD, CIRIEC o el propio capítulo de CIRIEC en España, no es posible detectar una taxonomía que desglose referencias académicas que clasifiquen, todavía y claramente, espacios conjuntos entre los ODS, la sostenibilidad y las prácticas o entidades de la ESS, ni siquiera entre los ODS y el cooperativismo, mientras que es asumida casi como algo indisoluble. Sin embargo, la evidencia empírica es muy puntual y no hay suficientes casos de estudio comparados. Además, los casos de estudio muestran acciones de ciertas instituciones y sus contribuciones a los ODS, sin contar, por ejemplo, con las externalidades negativas que restan a la sostenibilidad general. Así, se tiende a sobrevalorar los elementos que añaden a la generación de valor económico, social o ambiental, careciendo, en algunos casos, de viabilidad económica fuera de la subvención pública. Se trata de ayudas públicas necesarias como fuente de su financiación, pero siempre dentro de unos márgenes. Esto es, siempre que el impacto de la implementación de la

política pública lo avale. Y esto no es unívoco, dependiendo de manera factorial de la familia de la ESS y del caso, dados los procesos de rendición de cuentas y de evaluación de las políticas públicas.

Más del 90 por 100 de las referencias de investigación académica sobre la sostenibilidad queda fuera del ámbito específico o alrededor de la ESS. Por tanto, no solo es necesario divulgar que el componente del cuidado medioambiental no tiene que ser la característica identitaria de las entidades de la ESS para pronunciarse sobre la aportación a los ODS, sino que también otras organizaciones contribuyen a ella y que la ESS dispone, casi de manera innata, de la aportación a la dimensión de sostenibilidad social. Es decir, que las entidades de Economía Social no son sostenibles por definición ni, debido a su signifiante, están exentas de carencias institucionales que pueden amenazar su aporte social, incluso su existencia, debido a la necesidad de la sostenibilidad económica. No se trata de una lucha sobre si la ESS aporta más que las entidades tradicionales societarias, sino que ambos completan el conjunto de emprendimientos ayudados de un Sector Público sostenible, y que posibiliten un futuro para los que están y puedan venir.

Pero para conocer el impacto de las entidades de la ESS y del impacto de las políticas públicas de fomento, mantenimiento y aceleración de la ESS hay que identificar claramente instituciones y acciones. Es decir, qué conjunto y partes aportan más persistentemente a la sostenibilidad general en los planos económico, social y ambiental, porque pueden aportar, pero pueden no ser ESS. Estas no caben en esas políticas públicas, aunque podrían en otras, lo cual no es objeto de estudio aquí. Así, la propuesta del institucionalismo económico propone identificar que sean entidades sin prioridad en el ánimo de lucro de finalidad personal y emitan Transferencias Sociales en Especie (TSE), sea específicas, (caso de las instituciones sin fines de lucro personalista), o extendidas (emitidas

por diferenciales sobre precios de mercado, como cooperativas, sociedades laborales, empresas de inserción o centros especiales de empleo en España, fondos de empleados en Colombia, Ejidos en México, entre otras). Por ejemplo, la rutina de gasto en RSC por parte de una fundación o una cooperativa es TSE, pero no la de una entidad societaria capitalista, pues esta tiene un hábito de lucro de finalidad personal.

Lo anterior constituye una referencia para las medidas e indicadores de generación de valor social, económico y de cuidado ambiental, cuya utilidad es ser comparables en tiempo y espacio. Algo imprescindible para la elaboración y evaluación de políticas públicas y para la evaluación del impacto propio de las entidades de la ESS y de su conjunto, sea a través de Balances Sociales, o de su agregación sectorizándose por familias. De hecho, el trabajo presentado, y la propuesta del institucionalismo económico que utiliza, permite obtener el mismo catálogo de entidades jurídicas (significantes) con principios comunes (significado) que las entidades acogidas en las definición comúnmente admitida por los estudiosos de la Economía Social a nivel internacional (Social Economy Europe-CIRIEC Internacional) y que sirve de base a normas actuales, como la Ley 5/2011 española o la Ley 30/2013 portuguesa, basadas en principios complementarios.

Conscientes de las limitaciones del trabajo, cabe mencionar un mejor filtrado de las referencias, que son válidas en términos estadísticos por la *ley de los grandes números*, pero que podría haber sido más preciso. Por ejemplo, de poder contar con métodos de computación basados en Análisis del Contexto y del Discurso, sobre todo, a partir del primer filtrado sobre referencias basadas en ESS, componentes, conceptos y terminología cercana. A ello, cabe unir posibles duplicaciones de referencias de artículos o resúmenes en inglés y español en los filtros, también mencionadas en el trabajo. Añadir también una segmentación que precisara la preocupación

“efectiva” sobre las referencias en las relaciones de la ESS, sus entidades componentes, paradigmas emergentes, con la sostenibilidad y los ODS, debido a que muchas mencionan los términos acogidos por el tesaurus, pero no terminan de presentar evidencias que demuestren que tratan en profundidad algunos términos y relaciones entre ellos.

Por otra parte, y debido al gap temporal del fechado de las referencias académicas respecto a la fecha de filtrado, sería deseable repetir las búsquedas posteriormente a 2022, para poder confirmar tendencias anteriores a la pandemia y la reconstrucción de los fondos de referencias académicas con resultados definitivos.

Además, hubiera sido del agrado de los autores haber presentado perímetros concretos de las entidades componentes que cumplan la definición desde el institucionalismo económico en distintos países, lo que hubiera enriquecido el trabajo, ofreciendo evidencia a la aplicación de la propuesta, y no solo ejemplos concretos. Esto hubiera requerido más espacio para ajustarlo a la narrativa central, y se trata de una línea de trabajo en curso.

Añadida a la línea anterior, pero desde una perspectiva aplicada, se está avanzando en la medida de esa acotación, a través de los valores económicos, sociales y ambientales para su agregación-desagregación, en un país concreto. Todo ello, conscientes de que hay muy prometedores avances en las aportaciones sobre la medida del valor social en la última década y media, aunque dispersos y parciales, con puntos fuertes, pero con limitaciones contables, especialmente asociadas a una concepción poco correcta de valor añadido y, por tanto, de valor integral sostenible, como numeradores y denominadores en ciertos indicadores relativos, o concepciones sobre qué es evaluar el impacto de la entidad como de las políticas públicas. En todo caso, son aportes a nivel de entidad y el que se está avanzando es a nivel meso y macroeconómico.

UNA NECESIDAD DE FUTURO AL ALCANCE, NO SOLO PARA ESPAÑA

A todo estudioso del asunto le sería difícil elegir qué indicadores disponer para medir los planos de la sostenibilidad general, pues lo quiere es tener la información. A las entidades componentes, también: le va la pervivencia en ello. Se trata de una labor que requiere de la implicación del estudioso, de las entidades de la ESS y de los Gobiernos. Dicho sea de paso, conviene que el Gobierno, si es que las entidades quieren ser objeto de políticas y gasto públicos, se impliquen en la proporción de información, sobre todo si no afecta a su privacidad. Capítulo aparte merecen los organismos intermedios, ideales para la recogida de la información bruta, y receptores, también, de ayudas públicas.

Al estudioso, enfrentándose a su idea de rigor basado evidencias, le cuesta obtener cifras y las dependencias e interdependencias si no dispone de información de la que extraer conocimiento. Y dispone de lo que dispone. Si la hay, y se consigue construir indicadores, conviene alejarse de malas interpretaciones, sea por parte de otros estudiosos, políticos, periodistas, representantes de entidades o ciudadanos que, con la mejor intención, apoyan al sector, pero que no lo consiguen redondeando cifras y argumentando indicadores imposibles conceptualmente. Esto termina ofreciendo titulares erróneos, repetidos año tras año, que no son tomados en serio por quien conoce las grandes cifras de la economía y cómo funcionan los circuitos económicos agregados. En el plano académico provocan cuestionamientos e invitan a razonamientos sobre la posibilidad de clonar experiencias en entornos de diferente localización y problemática social, cuando no hay evidencias sobre los niveles de aportación a la sostenibilidad general de entidades capitalistas o de la ESS. La estructura económica y social localizada adapta diferentes estructuras de ESS, aunque sus elementos de fondo son comunes.

El caso es que los planos social y ambiental, que también son medibles, son menos ac-

cesibles que la obtención del valor económico, entendido como material-monetario o, incluso, el valor social, que puede ser convertible a unidades monetarias. Por tanto, conviene resolver lo menos complicado, que en este caso es dar un paso adelante en la elaboración de cuentas agregadas que integren al conjunto y partes, y que describan sus circuitos económicos y sociales agregados, ante la mayor dificultad de estimación de valor en las otras dos dimensiones.

En efecto, es posible con buena parte de las estadísticas públicas existentes y la ayuda del Gobierno y de las propias entidades componentes, poseedores de información que es posible obtener sin comprometer la privacidad de la entidad. Fue posible con los proyectos FONCE- 2001 y 2005 (García Delgado, 2004, 2009) gracias a la Organización Nacional de Ciegos Españoles, por medio de un grupo de investigadores conocedores de la Economía Española, de los métodos cuantitativos y de las fuentes disponibles, y con la intención de hacer visible la parte de la Economía Social en España dentro de la frontera de las Cuentas Nacionales, así como de una parte medible que quedaba fuera de ella, el Excedente Social, en aquel caso del voluntariado. Estas Cuentas existen y algunos de sus autores siguen todavía estimando hasta años recientes en artículos, congresos, Libros Blancos, entre otros, aunque no en su completitud por estar sujetos a las limitaciones de la información disponible. Ahora, 17 años después de su primera edición, que fechó las cuentas en 2001, hay más fundamentos teóricos, datos y evidencias para ampliar las zonas cuantificables del Excedente Social y que no quedan dentro de la frontera de la Contabilidad Nacional.

De ahí la pertinencia de su acotación y medida, tanto dentro de la frontera como en las inmediaciones (Valor del Excedente Social), para que cuando haya referencias al peso de la Economía Social en España, política, prensa, o cualquiera, utilice de la mejor manera conceptos y contabilizaciones que eviten sobrestimar o infravalorar su importancia. Porque eso no

beneficia ni apoya a este necesario segmento de la economía, compensador de ciertos resultados negativos del mercado, y que complementa el conjunto de emprendimientos. Que no sea una razón para sus detractores, que no sea pretexto para indefinir políticas. Que sirva de ayuda a la rendición de cuentas según la Disposición Adicional Quinta de la Ley 5/2011 que “en el plazo de dos años desde la entrada en vigor de la presente Ley, remitirá al Congreso de los Diputados un informe en el que se analizarán y evaluarán los efectos y las consecuencias de la aplicación del contenido de la misma.” Y hoy la sociedad española dispone de un Ministerio de Trabajo y Economía Social; con nombre, Ministerio, y apellidos, de Trabajo y Economía Social.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ALARCÓN, M. A. (2016). “La Economía Social desde el institucionalismo económico. Evidencia empírica”, *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 86, 61-100.
- ALARCÓN, M.A. y Álvarez, J.F. (2020). “El Balance Social y las relaciones entre los Objetivos de Desarrollo Sostenible y los Principios Cooperativos mediante un Análisis de Redes Sociales”, *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 99, 57-87. DOI. 107203/CIRIEC-E.99.14322
- ÁLVAREZ, J.F. y MARCUELLO, C., coord. (2021). *Experiencias emergentes de la Economía Social en Iberoamérica*. OIBESCOOP. Zaragoza, España.
- AMIN, A., CAMERON, A., HUDSON, R. (2003). “The alterity of the social economy”. *Alternative Economic Spaces*, pp. 27-54.
- BAJO, C. (2017). “Research on cooperatives in Latin America, an overview of the state of the art and contributions”. *Review of International Co-operation. International Co-Operative Alliance*, volume 104, p. 3-13.
- BASTIDA, M., VAQUERO, A., VÁZQUEZ, M.A. (2020). “Tax measures promoting cooperatives: a fiscal driver in the context of the sustainable development agenda”. *European Research on Management and Business Economics*, 26 (3), pp. 127-133.
- BORGATTI, S.P. (2002). *NetDraw. Graph Visualization Software*. Analytic Technologies. Harvard.
- BORGATTI, S.P., EVERETT, M.G. y FREEMAN, L.C. (2002). *Ucinet 6 for Windows. Software for Social Network Analysis*. Analytic Technologies. Harvard.
- BOROWIAK, C., DILWORTH, R. y REYNOLDS, A. (eds.) (2016). *Exploring Cooperatives: Economic Democracy and Community Development in Pennsylvania and Wisconsin*. Madison. University of Wisconsin-Extension. http://www.uwcc.wisc.edu/pdf/2017_exploring_cooperatives.pdf.
- BOUCHARD, M.J. y ROUSSELIÈRE, D. (2015). *The weight of the Social Economy. An international Perspective*. Peter Lang. Bruselas.
- BOUCHARD, M.J. y ROUSSELIÈRE, D. (2018). “Does Gibrat’s law hold among urban social economy enterprises? A research note on Montreal social Economy”. *Economics Bulletin*, 38 (3), pp. 1523-1540.
- BRETOS, I., DÍAZ-FONCEA M. y MARCUELLO, C. (2020). “International expansion of social enterprises as a catalyst for scaling up social impact across borders”. *Sustainability*, 12 (8), art. no. 3262.
- BRUNDTLAND, G. (Presidenta de la Comisión Mundial sobre el Medio Ambiente y el Desarrollo, y sus miembros) (1987). *Nuestro futuro común*. Naciones Unidas. Nueva York. Disponible en <https://undocs.org/es/A/42/427/2/11/2018>
- CASTELLS, M. (2017). *Otra economía es posible. Cultura y economía en tiempos de crisis*. Alianza Editorial, Barcelona.
- CHAVES, R., JULIÁ, J.F., MONZÓN, J.L. (2018). *Libro Blanco del Cooperativismo y la Economía Social Valenciana*. CIRIEC-España. Valencia.
- CHAVES, R., y MONZÓN, J.L. (Dir., 2017). *Evolución reciente de la Economía Social en la Unión Europea*. Comité Económico y Social Europeo
- CHAVES, R., y MONZÓN, J.L. (2018). “La Economía Social ante los paradigmas económicos emergentes. innovación social, economía colaborativa, economía circular, responsabilidad social empresarial, economía del bien común, empresa social y economía solidaria”. *CIRIEC- España. Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 93, 5-50.
- DEFOURNY, J., GRØNBJERG, K., MELJS, L., NYSENS, M., YAMAUCHI, N. (2016). “Voluntas Symposium: Comments on Salamon and Sokolowski’s Re-conceptualization of the Third Sector”. *Voluntas*, 27 (4), pp. 1546-1561.
- DELLER, S., HOYT, A., HUETH B. y SUNDARAM-STUKEL, R. (2009). *Research on the Economic Impact of Cooperatives* University of Wisconsin. Center for Cooperatives. http://reic.uwcc.wisc.edu/sites/all/REIC_FINAL.pdf

- DÍAZ-FONCEA M. y MARCUELLO, C. (2012). "Social enterprises and social markets: Models and new trends". *Service Business*, 6 (1), pp. 61-83.
- DUQUE, P.; MEZA, O.E.; GIRALDO, D.; BARRETO, K. (2021) Economía Social y Economía Solidaria: un análisis bibliométrico y revisión de literatura. REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos, vol. 138, e75566. <https://dx.doi.org/10.5209/reve.75566>.
- FECHER, F., LÉVESQUE, B. (2015): "Presentation: Some current issues and challenges in the social economy". *Annals of Public and Cooperative Economics*, 86 (2), pp. 179-189.
- FRANÇA FILHO, G.; EYNAUD, P. (2020). "Solidariedade e organizações. pensar uma outra organização". Salvador. EDUFBA. *Ateliê de Humanidades*, 297 p.
- FREEMAN, L. C. (1979). "Centrality in Social Networks. Conceptual Clarification". *Social Networks*, 1, pp. 215-239.
- GAIGER, L.; KUEVEN, P. (2020). "Economia solidária e trajetórias de trabalho. uma visão retrospectiva a partir de dados nacionais". *Revista Brasileira de Ciências Sociais*, vol. 35, no. 103, p. 2-18.
- GARCÍA DELGADO, J. L. (director) (2004). *Las cuentas de la Economía Social. El Tercer Sector en España*. Thomson-Civitas. Madrid.
- GARCÍA DELGADO, J. L. (director) (2009). *Las cuentas de la Economía Social. Magnitudes y Financiación del Tercer Sector en España 2005*. Editorial Aranzadi. Madrid.
- JACKSON, K.T. (2016). "Economy of Mutuality: Merging Financial and Social Sustainability". *Journal of Business Ethics*, 133 (3), pp. 499-517.
- HODGSON, G. (2000). "What is the essence of Institutional Economics?". *Journal of Economic Issues*. Vol., 34, n. 2. jun., pp. 317-29.
- HOSSEIN, C.S. (2019). "A Black Epistemology for the Social and Solidarity Economy: The Black Social Economy". *Review of Black Political Economy*, 46 (3), pp. 209-229.
- HOSSEIN, C.S. (2020). "Racialized People, Women, and Social Enterprises: Politicized Economic Solidarity in Toronto". *Feminist Economics*.
- KIM, Y.; JUNG, T. (2016). *Status of Social Economy Development in Seoul. a Case Study of Seoul*.
- GSEF Social Economy Policy Guidebook – Seoul Metropolitan Government.
- LÉVESQUE, B. (2013). "How the social economy won recognition in Québec at the end of the twentieth century". *Innovation and the Social Economy: The Quebec Experience*, pp. 25-70.
- LUQUE, A., ÁLVAREZ, J. F. (2021). How the Social and Solidarity Economy is Defined: an Analysis of 100 Concepts. In Baisotti, P., López, H. (Eds.). *The Social and Solidarity Economy in Latin America*. Cambridge Scholars Publishing, London.
- MORAIS, L., BACIC, M. (2020). "Social and solidarity economy and the need for its entrepreneuring ecosystem. current challenges in Brazil". *CI-RIEC-España Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, n. 98, p. 35-68.
- QUARTER, J., MOOK, L., Armstrong, A. (2017). *Understanding the social economy: A Canadian perspective, second edition*, Second Edition, pp. 1-398.
- QUARTER, J., MOOK, L. (2018). *The social economy: An international comparison. Handbook of Research on Nonprofit Economics and Management*. Second Edition, pp. 428-441.
- REY-MARTÍ, A., SENDRA-PONS, P., GARZÓN, D., MASTUR, A. (2021): "A comprehensive conceptual and bibliometric study of person-centred methodologies". *Quality & Quantity, Dic. 2021*. <https://doi.org/10.1007/s11135-021-01304-6>
- RUSSELL, S. J., & NORVIG, P. (2003). *Artificial Intelligence: A Modern Approach*. Prentice Hall. Upper Saddle River, Nueva Jersey.
- SALAMON, L.M., SOKOLOWSKI, S.W. (2017). "Explaining civil society development II: The social origins theory". *Explaining Civil Society Development: A Social Origins Approach*, pp. 74-90.
- SALAMON, L.M., SOKOLOWSKI, W. (2018). "The size and composition of the European third sector. *The Third Sector as a Renewable Resource for Europe: Concepts, Impacts, Challenges and Opportunities*, pp. 49-94.
- SALAMON, L.M., BENEVOLENSKI, V. (2020). "Putting Nonprofits on the Policy Agenda of Post-Soviet Russia: A Story of Convergence". *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*.
- SINGER, P. (2002). A recente ressurreição da economia solidária no Brasil. en. SOUZA SANTOS (Org.). *Produzir para viver os caminhos da produção não capitalista*. Civilização Brasileira. Rio de Janeiro.
- SURINACH, R. (2017). *Economías transformadoras de Barcelona*. Margebooks, Barcelona.
- VAILLANCOURT, Y. (2009). "Distinction entre co-production et co-construction des politiques publiques". *Canadian Public Policy*, 40 (SUPPL. 1), pp. S4-S16.
- VAILLANCOURT, Y., LECLERC, P. (2013). "The co-construction of public policy: The contribution of the social Economy", en *Innovation and the Social Economy: The Quebec Experience*, pp. 127-157.

Funding social Economy Entities: from traditional to innovative financial mechanisms

Financiación de las entidades de Economía Social: de los modelos tradicionales a los mecanismos de financiación innovadores

VALENTINA PATETTA*

MARTA ENCISO-SANTOCILDES**

<https://doi.org/10.55617/revmites.15>

Abstract:

The centrality of the social mission in social entities has implications for both the economic and funding relations. As a type of organisation deeply rooted in achieving a social objective, these organisations access a multitude of financial resources. Social economy organisations need to acquire and combine the necessary resources and manage relationships with external resource providers to achieve their social mission.

Social economy entities finance is nowadays more complex and articulated than years ago. The landscape and the resources available have changed and social enterprises are transformed and raise financing from many new sources.

Venture philanthropy, Impact investing, Crowdfunding and Result-based Financing (RBK) are focused on supporting social-based organisations and creating social impact. It is more than the provision of financial resources. Instead, it is a discourse around how to offer finance by introducing new modalities and a new culture around intermediation. In this realm, social impact and its measurement are key issues.

This paper aims to describe the available innovation in funding for social economy entities and how the financing needs of social economy entities have become more complex, requiring therefore new mechanisms. Thus, this piece of research applies a qualitative methodology by reviewing the academic and practitioner literature on the topic. The result is an overview of the current and innovative funding initiatives for social organisations. Furthermore, this paper adds in the debate on social economy entities important elements about the demand and the current supply of financial resources.

Keywords: Social Economy; Social Enterprise; Funding; Impact Investing; Impact Measuring; Social Impact Venture Philanthropy; Result-based Financing (RBF).

* PhD. from University of Deusto, valentina.patetta@deusto.es

** Associate Professor. University of Deusto, marta.enciso@deusto.es

Corresponding author: Marta Enciso-Santocildes (marta.enciso@deusto.es)

Resumen:

La centralidad de la misión social en las entidades sociales tiene implicaciones tanto en las relaciones económicas como en las de financiación. Al ser un tipo de organización muy arraigada a la consecución de un objetivo social, estas entidades acceden a multitud de recursos financieros. Las entidades de la economía social necesitan adquirir y combinar los recursos necesarios y gestionar las relaciones con los proveedores de recursos externos para cumplir su misión social.

La financiación de las entidades de la economía social es hoy en día más compleja y articulada que hace años. El panorama general y los recursos disponibles han cambiado y las empresas sociales se transforman y obtienen financiación de muchas fuentes nuevas.

El Venture capital, la inversión de impacto y la financiación basada en resultados (FBR) se centran en el apoyo a las organizaciones de base social y en la creación de impacto social. Se trata de algo más que la provisión de recursos financieros. Se trata más bien de un discurso sobre cómo ofrecer financiación introduciendo nuevas modalidades y una nueva cultura en torno a la intermediación. En este ámbito, el impacto social y su medición son cuestiones clave.

Este documento pretende describir la innovación disponible en la financiación de las entidades de la economía social y cómo las necesidades de financiación de las entidades de la economía social se han vuelto más compleja, requiriendo por tanto nuevos mecanismos. La metodología aplicada es una revisión documental de la literatura académica y profesional sobre el tema. El resultado es una visión general de las actuales iniciativas de financiación para las organizaciones sociales.

Palabras clave: Economía Social; Empresa Social; Financiación; Inversión de Impacto; Medición de impacto; Venture Philanthropy; Financiación Basada en Resultados (FBR).

1. INTRODUCTION

Social economy organisations intermediate state and private market, connecting different resources and goals (Defourny & Nyssens, 2010). The centrality of the social mission in social entities (Dees, 1998) has implications for both the economic and funding relations. As a type of organisation deeply rooted in achieving a social objective, these organisations access a multitude of financial resources (Huybrechts, Mertens & Rijpens, 2014). This resource hybridisation means balancing market, non-market, and non-monetary relations (Laville & Nyssens, 2001). While the first relation refers to the market exchange mechanism between supply and demand, the latter refers to the economy's redistribution and reciprocity poles (Borzaga & Defourny, 2001). From trading activities, public subsidies, voluntary resources, or lending actors, all these resources – coming from different external and internal providers – result from the social economy organisations members' efforts to secure adequate economic means for securing the social

mission. In conclusion, social economy organisations need to acquire and combine the necessary resources and manage relationships with external resource providers to achieve their social mission.

Social economy entities finance is nowadays more complex and articulated than years ago. The traditional social enterprises' finance, like grants, earned income and contracts from the public, are no longer critical as in the past. The landscape and the resources available have changed and social enterprises are transformed. In this sense, social economy entities raise financing from many new sources.

From venture philanthropy to innovative schemes, all these forms are focused on supporting social-based organisations and creating social impact. It is more than the provision of financial resources. Instead, it is a discourse about how to offer finance by introducing new modalities and a new culture around intermediation.

This paper aims to describe the available innovation in funding for social economy en-

tities and how the financing needs of social economy entities have become more complex, requiring new mechanisms. The methodology applied is a desk-based review of the academic and practitioner literature on the topic. The result is an overview of the current funding initiatives for social organisations.

In the following sections, we will present the needs and obstacles faced by social economy organisations; then the traditional income sources will be identified. Lastly, the current financial landscape will be presented, to finish with a set of conclusions.

2. ACCESS TO FINANCE: IN BETWEEN OBSTACLES AND NEEDS

As business organisations just recently recognised, social economy entities face several obstacles, including limited or challenged access to resources (Young, 2016). Beyond the condition of “liability of newness” (Stinchcombe, 1965) affecting social organisations in approaching resources and gaining legitimacy, there is a scarce understanding about the appropriate type of actions to be implemented for supporting these entities. Accessing financial resources is more complicated than other enterprises because social entities – which can distribute limited profits to their funders and owners – appear less attractive for external investors looking for significant financial returns (Borzaga & Fontanari, 2020). The complexity results from the type and nature of goods and services provided by social enterprises. In this sense, these types of goods and services’ specificity lead to accurate identification of the funding needs (Borzaga & Fontanari, 2020).

Information asymmetries, high transaction costs of small loans, and poor credit ratings affect social entities similarly to small and medium companies accessing finance (Burkett, 2010; Bruton, Khavul, Siegel, & Wright, 2014; Bellavitis, Filatotchev, Ka-

muriwo, & Vanacker, 2017). Because of the information asymmetry, social enterprise funders require significant requirements to enforce the contract, claims on recovering the funds, collateral or public guarantees, and high returns (Tirumalasetty & Gurtoo, 2019). Mainly, credit-rationing is even worse because collateral requirements are lacking (Lupoli & Torfs, 2017). As public contributions or grants primarily fund social enterprises, these donations cannot be considered collateral, contributing to their credit rationing (Lupoli & Torfs, 2017:8). Furthermore, due diligence activities are relatively high due to social enterprises’ nature; beyond financial aspects, financial providers must command social metrics for screening and understanding social enterprises.

The funding challenge is genuine for the growth and expansion of social entities. Because of this organisational nature, it isn’t easy to raise capital for consolidation (Borzaga & Fontanari, 2020). Or, accessing banking credit, as seen above, can be more complicated than other enterprises.

Generally, the limited understanding of their financial needs or the appropriate type of products for meeting their needs and the lack of knowledge on measuring their performance make it difficult to attract external finance. The nature of social economy entities is very often contested and scarcely understood. Besides these, the hybrid business structure raises legitimacy and legal challenges.

However, the ecosystem for these organisations is improved, and consequently, access to finance. On the one hand, social economy entities have been shown to be more stable and reliable because of the ban on profit distribution. This characteristic has led to a fundamental capitalisation level (Borzaga & Fontanari, 2020). On the other, there is a general favourable political and financial environment recognising the role and value of social enterprises.

3. TRADITIONAL INCOME SOURCES IN SOCIAL ECONOMY ENTITIES

The non-profit and social enterprise literature identified three primary financial sources: earned income, donations, and public contributions.

3.1. Earned income

The earned income is the result of the market-based activity of a social enterprise (Defourny & Nyssens, 2010; Dees & Anderson, 2006). This source of funding coming from commercial activity has begun to be more and more critical for social economy entities. On the one hand, this is due to the progressive decrease of grants and public contributions. On the other hand, and in order to have access to grants and public funds, social organisations are required to demonstrate to have commercial revenues. Undoubtedly, the commercial activity carried out is coherent with the social mission of the organisations.

There are various typologies of earned income, like fees, membership, rental income, commercial income, and special events (Young, 2016). Nevertheless, all these earned income types have in common that social entities charge a price to individuals or organisations in exchange for a private benefit (Young, 2016:87).

3.2. Donations

For many years, gift income has represented the principal source of income and finance for nonprofits and social enterprises. Over the years, there has been a profound change in nature and donations. In this sense, new articulated forms of philanthropy have emerged in these current years. The motivation behind donors is that individuals and institutions believe in social enterprise mission and are willing to support it.

This type of income source is provided as non-repayable subsidies for specific programs or activities. It has always been considered a valued finance source because it allows having an income without any control or voting rights (Spiess-knaff & Achleitner, 2012). Gift income includes direct and indirect contributions from individuals and institutions towards social enterprises. Furthermore, private donations can range from monetary gifts such as grants and in-kind donations (Young, 2016).

Despite gift income being an essential element for capital projects and operating income, social enterprises are today more oriented towards other sources of income (Young, 2016). In this sense, gift income presents diverse social enterprises' challenges (Achleitner *et al.*, 2014). Firstly, it is always related to covering specific projects or activities. Then, grants are time and resources demanding for social enterprises, requiring high fundraising costs.

3.3. Public contributions

Social entities involved in the production or service of redistributive and public goods are highly reliant on public contributions (Young, 2016). However, it is a hard task to establish to what extent public support contributes to social enterprises. Furthermore, the public contributions to social enterprises have changed a lot over the years in terms of the amount and type of relationship.

Froelich (1999) stressed that public contributions could be categorised into two blocks: fee income and payments for services or grants. The author emphasised that nonprofit and social enterprise highly reliant on government contribution presents low revenue volatility. On the other hand, the public actor can influence the program to carry out final users. Moreover, public contributions mean sticking to details, monitoring and reporting requirements, affecting its internal structure (Froelich, 1999).

Within this framework, the process of social procurement started to be applied at the global level in order to support policy outcome and social enterprise development (Barraket & Weissman, 2009). Social procurement is the process of “*generating value through the purchase of goods and services*” and represents the major source of income for social economy organisations (Barraket *et al.*, 2016). Especially in countries like the UK, social enterprises have delivered public social services in several service areas (Barraket & Weissman, 2009). In the literature review carried out by Barraket & Weissman (2009) about the relationship between social procurement and social enterprise, two benefits for this practice have been found. Firstly, the social procurement process has the potential to stimulate and foster social innovation. Nevertheless, some scholars (Aiken, 2006; Spear & Bidet, 2005) suggest that reliance on a single source of government contracts can inhibit social enterprises from being innovative and disruptive. The second benefit associated with social procurement is the ability to create social value added in the community. The rationale behind is that social enterprises are the only organisation able to generate and disseminate social value in the economic system (Barraket & Weissman, 2009).

Recently, government funding has decreased because of budget constraints. This has led to new phenomena like the presence of private resources in the sphere of public policy; and the emergence of an innovative system for delivering social services.

4. THE CURRENT FINANCIAL INNOVATIVE LANDSCAPE

In the last years, the finance landscape for social economy organisations has evolved, including new finance forms. This section provides an overview concerning impact investing, venture philanthropy and innovative instruments like results-based finance and crowdfunding.

4.1. Impact Investing

Impact investing is a recent trend within the framework of social finance. Its appearance is related to the evolution of socially responsible investments (SRI). The rationale behind it is that private capital can intentionally create a positive social and financial return.

The term was introduced in 2007 by the Rockefeller Foundation and defined by the Global Impact Investing Network (GIIN) as “*investments made into companies, organisations, and funds with the intention to generate measurable social and environmental impact alongside a financial return.*” In a certain way, impact investing offers a win-win solution for both investors, social enterprises, and society. On the one hand, providing capital to social enterprises pursues a social and environmental benefit for the entire community. On the other hand, it promises investors to receive a social return and a financial one. Intentionality is a crucial characteristic when describing impact investing. And it is the intentionality to differentiate impact investing from SRI. While SRI integrates ESG criteria (environmental, social and governance criteria) into portfolio decisions, impact investing intentionally selects investments intended to create social and/or environmental impact (Clarkin & Cangioni, 2016).

In order to provide more clarity to the concept, in 2019, the GIIN published the document called *The Core Characteristics of Impact Investing* (GIIN, 2019). This document, as suggested by the title, lists the four characteristics of impact investing, such as:

1. Intentionality.
2. Use evidence and impact data in investment design.
3. Manage impact performance.
4. Contribute to the growth of the industry.

As explained above, impact investors make investments to create an impact and receive a

financial benefit. This peculiarity is transferred in the investment process steps by explaining this goal and selecting organisations in line with this orientation. Regarding second and third characteristics, it is possible to state that all the discourse around the use of metrics and measurement is essential in impact investing. In fact, it is under the label of impact investing those two initiatives were developed like the Impact Reporting and Investment Standards (IRIS) and the Global Impact Investing Ratings System (GIIRS). The IRIS is a catalogue of standardised metrics that investors can use to measure the impact of investments within their portfolios (GIIN 2011). Following the evolution of the market and the needs of investors, to date, the GIIN released the IRIS + *“a comprehensive, metrics-based system that enables impact data comparisons across an impact investment portfolio, in order to drive better investment results”* (GIIN, 2016). On the other hand, the GIIRS system offers a standardised rating methodology dedicated to investment funds. Finally, all impact investors are engaged in improving and evolving the impact investing market.

Thus, impact investments are expected to create social benefits and private financial returns for investors. In this respect, the financial return can range from below-market-rate to risk-adjust market rate. Besides, the instruments fall under the impact investing label range from equity to debt according to the preference of investors (Nicholls, Paton & Emerson, 2015).

For the first time since the emergence of this practice, GIIN estimated the market's total size at USD 715 billion, managed by 1.720 organisations. The study (GIIN, 2020) showed that the market is in its growth phase composed of different actors across other countries with a wide range of instruments and financial return rates.

4.2. Venture philanthropy

Venture philanthropy is a relatively new practice within the framework of philanthropy. Generally, philanthropy and gift-based fi-

nance represented essential social enterprise funding. However significant evolution and innovation emerged in the last years.

The expression venture philanthropy was first used in 1997 in the United States in an article of Harvard scholars Letts, Ryan, and Grossman (1997), incorporating philanthropy and venture capital. It can be understood as the evolution of philanthropy mixed with some practices of venture capital such as due diligence, risk management, impact measurement, relationship management and exit strategy (Andrikopoulos, 2020; Ono, 2016). In fact, venture philanthropy applies a market-based approach to support innovative projects with a societal impact. Going beyond the gift-based finance's inefficiency for social enterprises, venture philanthropy offers equity investments for social enterprises focusing on efficiency and economic sustainability (Scarlata, Alemany Gil & Zacharakis, 2012).

In this sense, venture philanthropy can be described as a *“high-engagement and long-term approach whereby an investor for impact supports a social purpose organisation (SPO) to help it maximise its social impact”* (EVPA, 2004). The instruments used by venture philanthropists can include grants, debt/loan, equity, and hybrid financial tools that are the most suitable social organisations scheme. Along with tailored financing, venture philanthropy provides non-financial support such as coaching, mentoring, business development support, etc.

Venture philanthropy aims to make organisations with a societal impact financially sustainable. Once the organisation achieves its independence, the venture philanthropist can decide to exit from the capital. In order to achieve this goal, social impact measurement is at the centre of this approach (Andrikopoulos, 2020). According to the European Venture Philanthropy Association (EVPA), impact measurement clarifies the investment process and maximises the relative impact. With the aim of providing support to the sector, EVPA (2015) published a report stating the steps of

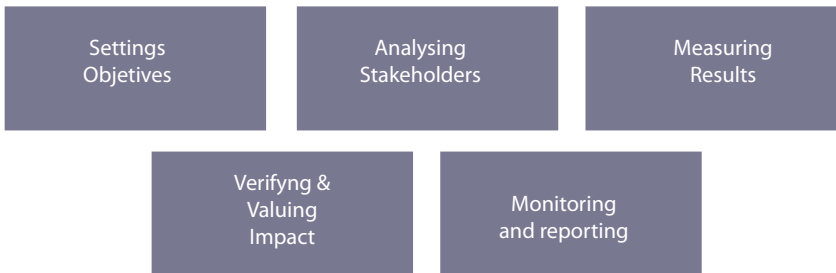
the impact measurement process for venture philanthropy, proposing a five-step procedure for measuring social impact:

- **Setting Objectives:** that is the scope, the level and the outcome of the analysis.
- **Analysing Stakeholders:** that is listed and understanding all the potential

actors involved in the creation of the impact.

- **Measuring Results:** that is measure the output, the outcome and the impact.
- **Verifying & Valuing Impact:** verifying the impact.
- **Monitoring and reporting.**

GRAPH 1. FIVE-STEP PROCEDURE FOR MEASURING SOCIAL IMPACT



Source: Own elaboration based on EVPA (2015).

Bonassié *et al.*, (2019) pointed out that the relationship between social enterprises and venture philanthropy organisations is scarcely analysed. Nevertheless, it is possible to detect three main factors explaining how venture philanthropy organisations manage their investments:

- The social mission pursued by the social enterprises (Scarlata *et al.*, 2012).
- The level of resources available for the social enterprise and the relative processes (Scarlata *et al.*, 2012).
- The level of possible collaboration and cooperation between the social enterprise and the venture philanthropy organisation (Gordon, 2014).

Undoubtedly, venture philanthropy has changed the landscape of philanthropy and Foundations. As Gordon (2014), many scholars stressed that the venture philanthropy can be intended to express neoliberal ideologies, adopting the same managerialism and the result-based orientation (Isserman, 2018).

According to Andrikopoulos (2020), others remark the challenge and perverse effects of Venture Philanthropy relying on measurable outcomes.

4.3. Innovative Schemes: hybrid finance

In the last few years, a new set of schemes appeared to fall into hybrid finance that combines different logics and aims at other goals, like result-based financing schemes and crowdfunding amongst the others.

Result-based financing (RBF) is a broader term encompassing different approaches such as Outcome-based finance, Payment by results or Pays for performance. The RBF is a funding model where the payments are subordinated to the achievement of pre-fixed outcomes. Thus, the outcome-based approach is a form of finance using the outcome as a proxy of performance (Lowe, 2013). In fact, the full payment is only received when the pre-agreed metrics, after the measurement, are achieved. The RBF approach is usually associated with

a lower implementation risk and budget savings for the public authorities. This is possible due to the presence of a new category of actors, the aforementioned social investors, who share with the public the risk of failure.

This approach has received increasing interest in the last few years. Specifically, it emerged as a solution for the principal-agent problem (Eldridge & Palmer, 2009). The principal-agent theory was developed in the 1970s by Michael Jensen of Harvard Business School and William Meckling of the University of Rochester. The agency dilemma occurs when the agent is motivated to act in their own best interest instead of the principal one. Thus, the dilemma for the principal is to design a contract that allows the agent to act in the way they desire (Eldridge & Palmer, 2009). By solving also this problem, RBF appeared to align the objectives and motivations of both principal and agent.

Besides this aspect, RBF also emerged as a tool able to improve the efficient and effective use of public resources, especially for delivering social services. Remarkably, the RBF approach finds its justification in the New Public Management (NPM) reform. The NPM rose in the 1980s and based its theoretical foundation on the public choice theory and the agency theory. This new movement, by replacing the Weberian approach to the organisation of the public administration, aims to *“implement management ideas from business and private sector into public services”* (Lapuente & Van de Walle, 2020:463). The concept of the NPM can be summarised by the three Ms (Ferlie *et al.* 1996) namely market, manager, and measurement. In this sense, the NPM promotes the establishment of a quasi-market for the public services, the creation of management groups and management ability inside the public sector and the measurement of the performance achieved. Thus, the concept of the RBF can be associated with the NPM reform and its consequences, both positive and negative.

Lastly, the RBF, more precisely, one of its forms, the Social Impact Bond, is strictly re-

lated to increasing social innovation and social enterprises (Albertson *et al.*, 2018). The RBF can facilitate innovation in several ways:

- To design new programmes and interventions.
- To diversify the types of actors involved in the provision of social services.
- To develop new contractual forms and arrangements.
- To deliver in a new way social services.

As previously highlighted, the RBF is a broader term that includes several schemes. In fact, the different combinations of the type of actors, type of results, timing and results lead to various RBF schemes (Eldridge & Tekolste, 2016).

Crowdfunding is part of the more comprehensive revolution called Fintech (Jenik, Lyman, and Nava, 2017), characterized by transforming the financial system, providers, and users due to technological innovations (European Commission, 2016a). Crowdfunding emerged as alternative finance for funding small businesses and innovative enterprises that face problems in accessing credit.

Despite its popularity, the concept is scarcely understood and explored. Initially, it is the result of the emergence of two distinct notions: crowdsourcing and microfinance, by gaining over the years and own identity. As Hossain and Oparaocha (2015) pointed out, 17 different definitions of crowdfunding are available in the current academic and grey literature. Generally, crowdfunding is defined as *“an open call, essentially through the Internet, for the provision of financial resources either in the form of donation or in exchange for some form of reward and/or voting rights in order to support initiatives for specific purposes”* (Lambert a Schwienbacher, 2010: 6) Thus, large audience, small-scale amount of donation and digital technology characterize crowdfunding from other lending instruments.

Crowdfunding is categorised in different typologies, such as:

- **Donation-based crowdfunding:** Individuals can make their donation without requiring or expect any financial return (Mollick, 2014). This type of crowdfunding is often used for supporting activities located in the third sector. As noted by Jenik, Lyman, and Nava (2017), the platform's revenues stem from the fees of each donation.
- **Reward-based crowdfunding:** Individuals can make donations receiving back a non-financial reward such as a gift or the actual invention. This type of crowdfunding is often used to fund artistic projects or the development of innovation. Furthermore, this model is also called pre-selling crowdfunding because through the campaign, the project/invention is tested from potential customers who send their feedback (Jenik, Lyman, and Nava, 2017).
- **Equity-based crowdfunding:** individuals or institutional investors are allowed to invest in legal and unlisted entities receiving a share in the entity. In this type of crowdfunding, individuals are looking for a financial return (Jenik, Lyman, and Nava, 2017)
- **Lending-based model:** individuals (called funders or lenders) are allowed to lend or invest in debt obligations directly (Jenik, Lyman, and Nava, 2017), receiving their funds back with an interest rate applied. Generally, the platform performs a coordinator and intermediary role by providing the contractual terms and conditions or supervising the payments and repayments. This type of crowdfunding implies different sub-categories such as peer-to-peer lending, peer-to-business lending and, business-to-business lending.

Crowdfunding is rapidly emerging as alternative finance because able to fund projects that, despite a low level of maturity for the traditional market, are highly disruptive and innovative. Furthermore, as some researches reveal, crowdfunding may reduce administrative costs for enterprises, act as a catalyst for financial inclusion and foster innovation (Jenik, Lyman, and Nava, 2017; Hossain and Oparaocha, 2015)

5. THE CENTRALITY OF THE SOCIAL IMPACT

The starting point for understanding these new forms of finance is the concept of social impact, particularly the emergence of the social impact measurement practice and the advent of social investors.

The concept of impact is part of the evaluation literature. The OECD (2021), refers to the impact as "*The extent to which the intervention has generated or is expected to generate significant positive or negative, intended or unintended, higher-level effects.*" Generally, the definition of impact refers to the impact logic chain of results where the different combinations of inputs and activities result in different outputs, outcomes, and impacts. In this sense, Alnoor and Kasturi Rangan (2010) identified the impact as the final result in the chain of social value creation. Within this framework, the impact is understood as the changes that occurred in the society where the organisation is working.

Using the Impact Logic Chain framework, Clark *et al.* (2004) define social impacts as "*the portion of the total outcome that happened as a result of the activity of an organisation, above and beyond what would have happened anyway.*" It is essential to differentiate the factors of the impact logic chain, stressing the differences between outputs and outcomes and impact. While outputs and outcomes are related to the providers, the impact is associated with the final user or beneficiary. (Maas & Liket,

2011). On the other hand, the International Association for Impact Assessment (IAIA) defines impact as “*the difference between what would happen with the action and what would happen without it.*”

In the Policy Brief on Social Impact Measurement (2015:3), the OECD reviews the different concepts of social impact, offering a more comprehensive perspective about it. According to this review, the social impact can be defined as a reference to:

- The economic and social value created (Emerson *et al.*, 2000).
- The value experienced by people affected (Kolodinsky *et al.*, 2006).
- The changes, positive or negative, that occur in the short or long term (Wainwright, 2015).

At the EU level, the Group of Experts of the European Commission on Social Entrepreneurship (GECES, 2014) defines social impact as “*the reflection of social outcomes as measurement, both long-term and short-term, adjusted for the effects achieved by others (alternative attribution), for effects that would have happened anyway (deadweight), for negative consequences (displacement) and for effects declining over time (drop off)*”.

Social economy organisations are required to give evidence of the changes that occur in society because of their actions. So, social impact measurement has been converted into a fundamental practice for these entities (Alnoor & Kasturi Rangan, 2014). On the one hand, social impact measurement helps social organisations be more accountable, improve operations, gain legitimacy and attract funds (Nguyen *et al.*, 2015). On the other hand, from funders and policy-makers perspectives, social impact measurement serves as a “*control measure*” (Arvidson & Lyon, 2014).

The social impact measurement is the process of “*identifying the future consequences of a current or proposed action*” (IAIA, 2009). On

the other hand, Clifford *et al.* (2013) defined impact measurement as “*the measurement of the impact of changes (outcomes) intentionally achieved in the lives of beneficiaries as a result of services and products, delivered by an organisation, for which the beneficiary does not give full economic value*” (Clifford *et al.*, 2013). Maas & Grieco (2017) noted that the ultimate goal of impact assessment is to capture the changes generated in “*the lives of beneficiaries and all stakeholders*”. Stephan *et al.* (2016) defined social impact as the “*beneficial outcomes resulting from prosocial behaviour that are enjoyed by the intended targets of that behaviour and/or by the broader community of individuals, organizations, and/or environments*”.

The emergence of social impact measurement results from different changes in the public and private sectors in the last years. In the US, the advent of venture philanthropy was presented as a way to overcome the limits and inefficiencies of traditional philanthropy in solving major social issues. In order to make effective the donation, philanthropists started to consider this charitable giving as an investment (Thümler, 2014). Thus, new logic and processes appeared to validate the investment. From the initial due diligence to final impact measurement, the whole philanthropic actions come around the achievement of social impact (Thümler, 2014). Concurrently, new trends in the social sphere and public policy realm were introduced in the US and UK and then in all Europe and the rest of the world. The emergence of so-called *financialisation* brought in the social sector the idea that business practices could have improved its performance and efficiency (Nicholls, 2009). In this new context, nonprofit organisations’ evaluation obtained a greater emphasis. Both public and private funders started to ask evidence to social economy entities in order to allocate better-limited funding (Arvidson & Lyon, 2014). At the EU level, with the Single Market Act II (European Commission, 2012) the European Commission stressed the importance of developing a methodology for

measuring the impact generated by social enterprises.

Lastly, the emergence of these new forms of finance is strictly related to the appearance of a new category of actors, the so-called social investors. Nevertheless, players interested in allocating resources for a social return are not really new, as the cooperative and mutual sector activity could be considered the precursors of social investors (Nicholls *et al.*, 2015).

Social investors or impact investors, if acting in the impact investing market, act by balancing their preferences with social and financial returns. In a certain way – given their motivations – social investors may renounce to obtain a determined level of financial return in exchange for social return (Harji & Hebb, 2010). The practitioner literature of impact investing identifies three typologies of impact investor:

- Return first, that is investors who are focused on financial return; this type of investors requires a full market rate of return, and its investment decisions are made after a business due diligence and screening.
- Impact-first, interested in impact; this type of investor “is willing to accept below-market financial returns in exchange for greater social/environmental returns”
- A mix of both, investors who balance impact and financial returns.

Impact investing offers a new revenue opportunity for actors coming from financial sectors. Many scholars (Joy & Shields, 2018; McHugh *et al.*, 2013; Dowling, 2017) pointed out that the appearance of this new category of investors is linked to two phenomena: the *financialisation* of the public interest and the *marketisation* of the social sector.

The concept of financialisation refers to “*the increasing dominance of financial actors, markets, practices, measurement and narra-*

tive at various scale, resulting in a structural transformation of economies, firms, states and households” (Aalbers, 2019:4). While *marketisation* is intended, privatisation and competition affect the social sphere and the third sector movement (Joy & Shields, 2018). Thus, these innovative instruments apply financial logic and rules to the social sphere. This means that social needs and social policy goals must get through the financial market assessment and judgement.

Another scholar, Chiapello (2015), stressed the language and finance devices are incorporated into social policies. Notably, the author refers to the practice of financialised valuation that is “*forms of reasoning and calculating combined with an investors’ viewpoint*” applied to the social sector organisations. This means that social-based organisations are considered a new class of assets, and their value is defined by the social impact measured by applying investors’ logic and instruments.

6. CONCLUSION

The *centrality of the social mission* in social economy entities (Dees, 1998) has implications for economic and funding relations. As a type of organisation deeply rooted in achieving a social objective, social enterprises access many resources, including financial ones (Huybrechts, Mertens & Rijpens, 2014). This resource hybridisation means balancing market, non-market, and non-monetary relations (Laville and Nysens, 2001). For this reason, the funding process is not just a matter of money. It is about a mix of financial and non-financial resources and relationships. It is a matter of external regulations and culture. It is a matter of capabilities and values shared.

From grants to private contributions or income earned or external investments, social organisations try to diversify the forms of funds and the actors from which these resources are taken. In this sense, social enterprise funding

has evolved over the years. Donations, income, and public contributions are no more the only types of finance available for social economy entities. Furthermore, the actors providing finance for social enterprises have changed significantly in the last few years. The public actor is not anymore the only subject involved in the funding of social entities. From private investors to citizens interested in making a positive contribution to the world, social economy entities have today more attention than ever.

All the new forms of finance presented have in common the concept of social impact. The credit due diligence and the final decision to offer social finance resources depend on the social impact created by the recipient/client. Thus, social impact measurement becomes the metric in the hand of the funders to select who finance and control the performance created. At the same time, at the heart of this funding process there is a new category of investor, the so-called social investor, who is the actor interested in providing up front capital receiving back a financial and social return. These new forms of finance go beyond financial considerations by incorporating collective logic and acting with different behaviour compared to traditional finance or banking. And it seems that social enterprises are interested in these new funding opportunities.

The paper has served as the opportunity to reflect on the supply for social economy entities. The point is that funding is an essential resource for supporting the powerful action of social entities. Nevertheless, accessing finance is still a relevant problem for these organisations or the available form of finance is not addressing their real needs. Of course, the research does not suggest that the new forms of finance presented here are the panacea for social entities funding. Instead, they represent undoubtedly innovative schemes addressing some unmet financial needs of social economy entities.

This paper has enriched the existing academic debate on social economy entities. Par-

ticularly this work has presented the financial constraints affecting social organisations and both the traditional and innovative financial sources currently available. The novelty and the principal contribution of this research to the academic debate has been to link the most important and recent forms of financial innovation with the practice of the social impact measurement and the advent of social investors. Regarding the practical implications, this paper offers to social economy entities and policy makers a picture of what sources of finance are available today and the rationale behind these new forms.

Although the paper enlarges the debate around the social economy entities by adding the funding aspect, this work is mostly an academic and practitioner review. It would be interesting to analyse a concrete case study to explore the implications of these news schemes for social economy entities. Another future line of research is to compare and assess the traditional and the innovative forms of finance and how they work for social economy entities. Finally, more studies on the demand of finance would improve the understanding of the social economy entities and their real needs.

In conclusion, it is time to re-think how to fund social economy entities by developing new forms of finance more suitable and appropriate for them. Finance can be a strong ally for enhancing the impact of social entities in these challenging years.

REFERENCES

- AALBERS M. B. Financialization. In: RICHARDSON D., CASTREE N., GOODCHILD M.F., KOBAYASHI A.L., MARSTON R. (Eds) *The International Encyclopedia of Geography: People, the Earth, Environment, and Technology*. Oxford: Wiley. 2019.
- ACHLEITNER, A. K., KNAFL, W. S., VOLK, S. «The financing structure of social enterprises: conflicts and implications». *International Journal of Entrepreneurial Venturing*. 6(1) (2014), p. 85-99.

- AIKEN M., «Toward markets or state: Tensions and opportunities in the evolutionary path of three UK social enterprises». In: Nyssens, M. ed. *Social enterprise: At the crossroads of market, public policies and civil society* London and New York: Routledge, (2006) pp.259-271.
- ALBERTSON, K., FOX, C., O'LEARY, C., PAINTER, G., BILEY, K., LA BARBERA, J. *Payment by Results and Social Impact Bonds: Outcome-based payment systems in the UK and US*, 2018.
- ALNOOR E., KASTURI RANGAN V. «What Impact? A Framework for Measuring the Scale and Scope of Social Performance». *California Management Review*. 56(3) (2014), p. 118-141.
- ALNOOR E., KASTURI RANGAN V. *The Limits of Non-profit Impact: A Contingency Framework for Measuring Social Performance*. Social Enterprise Initiative. Boston: Harvard Business School, 2010.
- ANDRIKOPOULOS, A. «Social finance: An outline». *International Review of Financial Analysis*, 101519. *International Review of Financial Analysis*. Vol 70 (2020), p. 101519.
- ARVIDSON, M., LYON, F. «Social Impact Measurement and Non-profit Organisations: Compliance, Resistance, and Promotion». *Voluntas. International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations* 25(4), (2014), p. 869-886.
- BARRAKET J., MASON C., BLAIN B. *Finding Australia's social enterprise sector 2016: final report*. Sidney: University of New South Wales, 2016
- BARRAKET J., WEISSMAN, J. *Social Procurement and its Implications for Social Enterprise: A literature review*. Working paper No. CPNS 48. Brisbane: Centre for Philanthropy and Nonprofit Studies. Queensland University of Technology, 2009.
- BELLAVITI, C., FILATOTCHEV, I., KAMURIWO, D.S., VANACKER, T. «Entrepreneurial finance: new frontiers of research and practice». *Venture Capital*, 19 (1-2) (2017), p. 1-16.
- BONASSIÉ, M. L., COLETTI, M., SANSONE, G. «What do venture philanthropy organisations seek in social enterprises?». *Philanthropy*. 2(4) (2019), p. 349-357.
- BORZAGA C., DEFOURNY J. (Eds) *The Emergence of Social Enterprise*. London: Routledge, 2001.
- BORZAGA C., FONTANARI E. «Impresa sociale e finanza: un'analisi della situazione delle cooperative sociali italiane». *Impresa Sociale*. 2/2020, (2020), p. 78-85.
- BRUTON, G., KHAVUL, S., SIEGEL, D. WRIGHT, M. «New Financial Alternatives in Seeding Entrepreneurship: Microfinance, Crowdfunding, and Peer-to-Peer Innovations». *Entrepreneurship: Theory and Practice* 39(1) (2014), p. 9-26.
- BURKETT, H. «Models, methods, and metaphors for the performance improvement professional. 2010». *Performance Improvement* 49 (6) (2010).
- CHIAPELLO, E. «Financialisation of Valuation». *Human Studies*. 38 (2015), p. 13-35.
- CLARK C., ROSENZWEIG W. *Double bottom line project report*. Berkeley: University of California, 2004
- CLARKIN, J. E., & CANGIONI, C. L. «Impact investing: A primer and review of the literature». *Entrepreneurship Research Journal*, 6(2) (2016), p. 135-173.
- CLIFFORD, J., MARKEY, K., MALPANI, N. «Measuring Social Impact in Social Enterprise: The state of thought and practice in the UK». *E3M* (2013), p. 1-38.
- DEES J.G. «The Meaning of "Social Entrepreneurship"». *The Kauffman Center for Entrepreneurial Leadership*. Kansas City, MO and Palo Alto, CA, 1998.
- DEES J.G., ANDERSON B. *Framing a Theory of Social Entrepreneurship: Building on two schools of practice and thought*. In AAVV. *Research on Social Entrepreneurship: Understanding and Contributing to an Emerging Field*. Indianapolis: Association for Research on Nonprofit Organizations and Voluntary Action (ARNOVA), 2006.
- DEFOURNY, J., NYSENS, M. «Mapping social enterprise models: some evidence from the "ICSEM" project». *Social Enterprise Journal*. 13 (4) (2017), p. 318-328.
- DEFOURNY, J., NYSENS, M. «Social enterprise in Europe: At the crossroads of market, public policies and third sector». *Policy and Society*. 29 (3) (2010), p 231-242.
- DOWLING, E. «In the wake of austerity: social impact bonds and the financialisation of the welfare state in Britain». *New Political Economy*. 22(3) (2017), p. 294-310.
- ELDRIDGE M., TEKOLSTE R. *Results-Based Financing Approaches Observations for Pay for Success from International Experiences RBF Approaches in Developing Countries*. Washington, DC: Urban Institute, 2016.
- ELDRIDGE, C., PALMER, N. «Performance-based payment: some reflections on the discourse, evidence and unanswered questions». *Health Policy and Planning*. 24(3) (2009), p. 160-166.
- EMERSON, J., WACHOWICZ, J., CHUN, S. *Social Return on Investment: Exploring Aspects of Value Creation in the Nonprofit Sector*. In AAVV. *Social Purpose Enterprises and Venture Philanthropy in the New Millennium*. San Francisco: Roberts Enterprise Development Fund, 2000.

- EUROPEAN COMMISSION, Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions. Single Market Act II. Together for a new growth. COM (2012) 573 final. Brussels 2012.
- EUROPEAN COMMISSION, Directorate-General for Employment, Social Affairs and Inclusion, Organisation for Economic Co-operation and Development, GALITOPOULOU, S., NOYA, A. Policy brief on scaling the impact of social enterprises: policies for social entrepreneurship. Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2016.
- EVPA. European Venture Philanthropy Association, A practical guide to measuring and managing impact. Brussels: European Venture Philanthropy Association, 2015.
- EVPA. European Venture Philanthropy Association, Shaping the future of venture philanthropy and social investment. Brussels: European Venture Philanthropy Association, 2004.
- FERLIE E., FITZGERALD L., PETTIGREW A. The new public management in action. Oxford: Oxford University Press, 1996.
- FERLIE, E., PETTIGREW, A., ASHBURNER, L. & FITZGERALD, L., «The New Public Management in Action». New York: Oxford University Press (1996).
- FROELICH, K. A. «Diversification of Revenue Strategies : Evolving Resource Dependence in Non-profit Organizations». *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*. 28(3) (1999), p. 246-268.
- GECES. EUROPEAN COMMISSION, DIRECTORATE-GENERAL FOR EMPLOYMENT, SOCIAL AFFAIRS AND INCLUSION, CLIFFORD, J. Proposed approaches to social impact measurement in European Commission legislation and in practice relating to EuSEFs and the EaSI: GECES sub-group on impact measurement Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2014.
- GIIN. GLOBAL IMPACT INVESTING NETWORK. 2020 annual impact investor survey, 2020.
- GIIN. GLOBAL IMPACT INVESTING NETWORK. Annual Meeting, 2011.
- GIIN. GLOBAL IMPACT INVESTING NETWORK. Annual Meeting, 2016.
- GIIN. GLOBAL IMPACT INVESTING NETWORK. The Core Characteristics of Impact Investing, 2019.
- GORDON, J. «A stage model of venture philanthropy». *Venture Capital*, 16 (2) (2014), p. 85-107.
- HARJI K., HEBB T. Investing for Impact: Issues and Opportunities for Social Finance in Canada. Ottawa: Carleton Centre for Community Innovation, 2010.
- HARVIE, D., OGMAN, R. «The broken promises of the social investment market». *Environment and Planning A: Economy and Space*. 51(4) (2019), p. 980-1004.
- HOSSAIN, M., and OPARAOCHA, G., «Crowdfunding: Motives, Definitions, Typology and Ethical Challenges» *Entrepreneurship Research Journal*, 7(2), 2017.
- HUYBRECHTS B., MERTENS S., RIJSENS J. Explaining stakeholder involvement in social enterprise governance through resources and legitimacy. In DEFOURNY J., HULGÁRD L., PESTOFF V. (Eds) *Social Enterprise and the Third Sector: Changing European Landscapes in a Comparative Perspective*. New York: Routledge, 2014.
- INTERNATIONAL ASSOCIATION FOR IMPACT ASSESSMENT, ANNUAL CONFERENCE, 2009.
- ISSERMAN N. J. Venturing into public good: from venture capital to the creation of state-supported venture philanthropy and its implications for third sector financing. Doctoral thesis, 2018
- JENIK, I., LYMAN, T., and NAVA, A., «Crowdfunding and Financial Inclusion» Publisher. CGAP. 2017.
- JOY, M., SHIELDS, J. «Austerity in the making: Reconfiguring social policy through social impact bonds». *Policy and Politics*. 46 (4) (2018), p. 681-695.
- KOLODINSKY, J., STEWART, C., BULLARD, A. «Measuring economic and social impacts of membership in a community development financial institution». *Journal of Family and Economic Issues*. 27(1) (2006), p. 27-47.
- LAMBERT, T., SCHWIENBACHER, A., «An empirical analysis of crowdfunding»— Social Science Research Network, 2010.
- LAPUENTE, V., VAN DE WALLE, S. The effects of new public management on the quality of public services. *Governance*. 33 (2020), p. 461-475.
- LAVILLE J.L., NYSENS M. The Social Enterprise: Towards a Theoretical Socio-Economic Approach. In BORZAGA C., DEFOURNY J. (Eds.) *The Emergence of Social Enterprise*. London: Routledge, 2001.
- LETTS, C.W., RYAN, W. AND GROSSMAN, A. «Virtuous Capital: What Foundations Can Learn from Venture Capitalists». *Harvard Businessman Review* 4 (1997), p. 91-109.
- LOWE, T. «New development: The paradox of outcomes—the more we measure, the less we understand». *Public Money and Management*. 33 (3) (2013), p. 213-216.
- LUPOLI M., TORFS W. Guaranteeing Social Enterprises – The EaSI way. Luxembourg: The European Investment Fund, 2017.

- MAAS K., LIKET K. Social Impact Measurement: Classification of Methods. In: BURRITT, R., SCHALTEGGER, S., BENNETT, M., POHJOLA, T., CSUTORA, M. (Eds) Environmental Management Accounting and Supply Chain Management. Eco-Efficiency in Industry and Science, vol 27. Dordrecht: Springer 2011.
- MAAS, K., GRIECO, C. «Distinguishing game changers from boastful charlatans : Which social enterprises measure their impact?». *Journal of Social Entrepreneurship*. 8(1) (2017), p. 110-128.
- MCHUGH, N., SINCLAIR, S., ROY, M., HUCKFIELD, L., DONALDSON, C. «Social impact bonds: A wolf in sheep's clothing?». *Journal of Poverty and Social Justice*. 21(3) (2013), p. 247-257.
- MOLLIK, E., «The Dynamics of Crowdfunding An Exploratory Study». *Journal of Business Venturing*, 29, 2014, p.1-16.
- NGUYEN, L., SZKUDLAREK, B., SEYMOUR, R. G. «Social impact measurement in social enterprises: An interdependence perspective». *Canadian Journal of Administrative Sciences*. 32(4) (2015), 224-237.
- NICHOLLS A., PATON R., EMERSON J. (EDS.). *Social Finance*. Oxford: Oxford University Press, 2015
- NICHOLLS, A. «We do good things, don't we?': 'Blended Value Accounting' in social entrepreneurship». *Accounting, Organizations and Society*. 34(6-7) (2009), p. 755-769.
- OECD Applying Evaluation Criteria Thoughtfully. Paris: OECD Publishing, 2021.
- OECD. Policy Brief on Scaling the Impact of Social Enterprises. Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2016.
- OECD. Social Impact Investment: Building the Evidence Base. Paris: OECD Publishing, 2015.
- ONO, A. «New frontiers of development: Social finance, the latent power of the private sector». *International Journal of Interdisciplinary Global Studies*. 11(3) (2016), p. 1-24.
- SCARLATA, M., ALEMANY GIL, L., ZACHARAKIS, A. «Philanthropic Venture Capital: Venture Capital for Social Entrepreneurs?». *Foundations and Trends in Entrepreneurship*. 8(4) (2012), p. 279-342.
- SPEAR, R., BIDET, E. «Social enterprise for work integration in 12 European countries: a descriptive analysis». *Annals of Public and Cooperative Economics* 76 (2) (2005), p. 195-231.
- SPIESS-KNAFL W., ACHLEITNER A. Financing of Social Entrepreneurship. In VOLKMANN C.K., TOKARSKI K.O., ERNST, K. (Eds). *Social Entrepreneurship and Social Business*. Wiesbaden: Springer, 2012.
- STEPHAN, U., PATTERSON, M., KELLY, C., MAIR, J. «Organizations driving positive social change: A review and an integrative framework of change processes». *Journal of management*. 42(5) (2016), p. 1250-1281.
- STINCHCOMBE A. L. Social Structure and Organizations. In MARCH J.P. (Ed.), *Handbook of Organizations*. Chicago: Rand McNally, 1965.
- THÜMLER E. Financialization of Philanthropy: The Case of Social Investment. In JUNG T., PHILLIPS S., HARROW J. *The Routledge Companion to Philanthropy*. London: Routledge, 2016.
- WAINWRIGHT S. *Measuring Impact*. London: National Council for Voluntary Organisations (NCVO), 2015.
- YOUNG D R. *Financing Nonprofits and Other Social Enterprises: A Benefits Approach*. Cheltenham, UK; Northampton, USA: Edward Elgar Publishing, 2016.

La contribución de los principios de la Economía Social en Galicia al empleo de la región. Un análisis diferencial frente a empresas mercantiles*

Social economy in Galicia. Contribution to social cohesion through employment

ROSA SANTERO SÁNCHEZ**

BELÉN CASTRO NÚÑEZ***

MARÍA ISABEL MARTÍNEZ MARTÍN****

<https://doi.org/10.55617/revmites.16>

Resumen: El impacto positivo de los principios de las entidades de la economía social se ha analizado ampliamente en la literatura, pero la dificultad de traducirlos a efectos cuantificables y valorables dificulta su desarrollo más allá del planteamiento del plano teórico. La hipótesis de partida del trabajo que se presenta es que los principios de la economía social motivan un comportamiento diferente al de las empresas mercantiles, que se traduce en una contribución a la cohesión social en términos de empleo más inclusivo, estable y de mayor calidad. En particular, el trabajo se enfoca en Galicia, una región con un importante compromiso con la economía social y donde la cohesión social y territorial es un eje clave en su estrategia de desarrollo socioeconómico. El objetivo de este trabajo es cuantificar la contribución diferencial que las empresas de economía social realizan a la cohesión social mediante un análisis de impacto sobre el empleo, desde una perspectiva macroeconómica, utilizando técnicas cuantitativas de evaluación de impacto de tipo contrafactual, con datos para 2018 extraídos de la Muestra Continua de Vidas Laborales. Los resultados muestran que la economía social gallega facilita el acceso al empleo de colectivos con dificultades. El empleo generado es de mayor calidad, muestra mejores salarios y una menor brecha salarial entre hombres y mujeres. Estas diferencias permiten aproximar el impacto que tendría la desaparición de los principios de la economía social en Galicia, un escenario alternativo en el que más de 6.600 trabajadores/as perderían su empleo, más de 5.000 trabajarían en peores condiciones laborales, y además más de 20.000 trabajadoras cobrarían menores salarios, sólo por su condición de mujer. Por último, el sector de servicios sociales y educativos perdería casi 14.000 trabajadores/as por su menor desarrollo.

Palabras clave: Economía social; Galicia; cohesión social; empleo; condiciones laborales; brecha salarial; mujer.

* Esta contribución se apoya parcialmente en una investigación más amplia realizada por Abay Analistas y financiada por FOROESGAL (Asociación Foro pola Economía Social Galega). Las autoras agradecen a la Asociación la posibilidad de publicación.

** Universidad Rey Juan Carlos, rosa.santero@urjc.es

*** Universidad Rey Juan Carlos, belen.castro@urjc.es

**** Abay Analistas Económicos, mmartinez@abayanalistas.net

Abstract:

The positive impact of the principles shared by social economy's entities has been analysed in the literature. But the difficulty in specifying the contribution of the differentiating and intrinsic values from a quantitative perspective has limited the analysis beyond that theoretical approach. The work presented assumes that the principles of social economy are associated to a differentiated behaviour in comparison to profit-seeking firms. This entails a contribution to social cohesion in terms of more inclusive and stable jobs, with higher quality. In particular, we apply our methodology to Galicia, a Spanish region with an important commitment to social economy. The objective of the paper is to quantify the specific contribution that social economy makes to social cohesion in terms of employment. For that purpose, we conduct an impact analysis with quantitative contrafactual techniques with data of Continuous Sample of Working Histories for 2018, where we identify entities pertaining to social economy. The results obtained confirm that social economy in Galicia facilitates the access to employment to groups with difficulties in that sense. Moreover, the employment is associated to higher retributions and lower gender wage gap. The differences compared to profit-seeking firms allow the approximation of what would be the impact if social economy's firms lose their specific values and behave as profit-seeking ones. In this alternative scenario more than 6.600 workers would lose their jobs, over 5.000 would work under poorer labor conditions and over 20.000 female workers would earn less just because of their gender condition. Lastly, the education and social services sector would lose almost 14.000 workers due to a lower development of the sector.

Keywords: Social economy; Galicia; social cohesion; working conditions; employment; gender gap; women.

1. INTRODUCCIÓN

La Economía social (ES) tiene cada vez mayor presencia en el debate político, no solo a nivel estatal sino también internacional, en especial en el contexto de la Agenda para Desarrollo Sostenible 2030 de Naciones Unidas. La contribución de la economía social a un crecimiento económico más sostenible, en línea con los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) es clara (Chaves-Avila y Gallego-Bono, 2020, UNTFSSE, 2019), incluidos los aspectos relacionados con el empleo. En este sentido, la economía social genera un empleo más resiliente en periodos de crisis (Borzaga, Salvatori y Bodini, 2017, Monzón y Chaves, 2016). Asimismo, sus entidades muestran una mayor calidad del empleo en ciertos aspectos cruciales en la generación de empleo inclusivo, como la igualdad entre hombres y mujeres, la no discriminación o una mayor diversidad (Castro, Bandeira y Santero-Sánchez, 2020, Martínez-León, Olmedo-Cifuentes, Martínez-Victoria y Arcas-Lario, 2020, Meliá-Martí, Tormo-Carbó y Juliá-Igual, 2020).

A pesar del reconocimiento creciente de la ES como elemento clave, persisten múltiples limitaciones a la hora de visibilizar su contribución a la sociedad, en parte debido a que dicha contribución supera los límites de la esfera económica y se adentra en el ámbito de la utilidad y del bienestar social, con una implicación directa sobre la cohesión social y territorial, conceptos de mayor complejidad en términos de medición.

El impacto positivo de los principios de las entidades de la economía social en las condiciones de trabajo se ha discutido ampliamente en la literatura (Dacheux y Goujon, 2011, Duque, Meza, Giraldo y Barreto, 2021, Rincón y López, 2021), pero la dificultad de traducirlos a efectos cuantificables valorables y las limitaciones en la información cuantitativa existente, han limitado el desarrollo de herramientas de análisis aplicado en comparación con el desarrollo conceptual y teórico. En las últimas décadas se ha visto un creciente interés por comprender el impacto de las organizaciones más allá de sus resultados económicos y así poder captar otros factores importantes como

su contribución al bienestar de los seres humanos o a la sostenibilidad ambiental, aspectos que no quedan recogidos en las variables tradicionales puramente económicas y financieras (Barraket y Yousefpour, 2013, Duguid, 2017). Este esfuerzo forma parte del interés por comprender el impacto global de una organización y es especialmente relevante en aquellas que no tienen una actividad económica de mercado (asociaciones, fundaciones, ONGs...) o que, como las empresas de ES, tienen unos valores propios que priorizan a las personas (impacto social) por encima del capital (impacto económico). Por ello, es fundamental incorporar al análisis económico, otras dimensiones de la contribución de la ES a la sociedad, como lo son su contribución a la cohesión social y territorial.

En lo relativo a la cohesión social, en el impacto social se incluyen todas las consecuencias sociales y culturales para la comunidad de cualquier acción pública o privada que altere las formas en que las personas viven, trabajan, se relacionan entre sí y se organizan para satisfacer sus necesidades (Dufour, 2015). Ahondando en la medición teórica de ese valor social asociado a la actividad de las entidades de la economía social, Gadrey (2006) vincula la utilidad social a la actividad de sus entidades, cuyo objetivo es contribuir a la reducción de las desigualdades sociales y económicas, luchando contra las diferentes formas de discriminación, desigualdad, marginalidad y exclusión.

El desarrollo de metodologías y herramientas para la cuantificación del impacto social, es relativamente reciente y principalmente centrada en su aplicación a nivel empresarial, y sectorial (Christianson, 2015, Duguid, 2017, Retolaza, San-José y Ruíz-Roqueñi, 2015). Sin embargo, sigue siendo un reto y una cuestión pendiente, valorar la contribución de la ES de forma agregada a algunos de los problemas estructurales abordados por los ODS, como los asociados a un empleo más inclusivo y de mayor calidad o la igualdad de género (Ben-Ner, 2018, Borzaga, Salvatori y Bodini, 2017, Castro, Bandeira y Santero-Sánchez, 2020).

Desde una perspectiva macroeconómica, los trabajos de Castro *et al.* (Castro *et al.*, 2013, Castro *et al.*, 2020) han abordado algunos de esos aspectos estructurales. Partiendo de una identificación de las implicaciones de los principios rectores de la ES en términos de cohesión social y territorial, han sido pioneros en la valoración agregada, desde una perspectiva de empleo, pero también monetariamente, de la contribución específica de dichos principios. Este tipo de análisis realizado a nivel nacional, no se ha trasladado a nivel regional. Sin embargo, la importancia de la ES en las diferentes comunidades autónomas, visibilizada en diferentes Libros Blancos (Cancelo y Botana, 2019 y 2020) y, en documentos y artículos de investigación, deja abierta la puerta a profundizar en la medición de su impacto a la cohesión social y territorial regional.

El objetivo de esta investigación es cuantificar la contribución diferencial que el conjunto de las entidades de la economía social realizan en Galicia. En particular nos centramos en la contribución a la cohesión social en términos de sostenibilidad del empleo. La tesis de partida es que los principios que comparten estas entidades motivan un comportamiento diferente al de las empresas mercantiles en cuanto a la composición de sus plantillas, las condiciones de trabajo, su especialización productiva y su ubicación geográfica, entre otros. Para traducir ese comportamiento diferente a términos cuantitativos, el presente trabajo aplica técnicas cuantitativas de tipo contrafactual, unas de las más completas a la hora de realizar análisis de impacto, en este caso aplicadas a la contribución que las entidades de la ES tienen sobre la cohesión social a través del tipo de empleo que generan.

El trabajo que se presenta contribuye a la literatura desde dos perspectivas. En primer lugar, avanza en la aplicación a nivel regional de técnicas cuantitativas que permiten avanzar en la aportación de la ES a la sociedad. Una de las principales dificultades para avanzar en el conocimiento de la ES es su inadecuada representación en las fuentes estadísticas, especialmente en lo relativo a su

tejido empresarial y el empleo que genera. Al respecto, hay cierta información para algunos tipos de entidades como las cooperativas¹, las sociedades laborales o las cofradías de pescadores, pero otras no tienen representación en las fuentes oficiales. La Muestra Continua de Vidas Laborales (MCVL) es la única fuente de datos estadísticos que permite identificar las entidades que forman parte de la ES y a sus trabajadores/as. Más aún, la MCVL incluye información estadística sobre toda la vida laboral de las personas incluidas, permitiendo analizar cuestiones claves en la calidad del empleo como lo es su estabilidad. En ese sentido, se analizan las vidas laborales a lo largo del periodo 2009-2017 (crisis y recuperación económica), publicadas en la MCVL de 2018. Este aspecto es fundamental para aportar evidencia empírica al argumento de la mayor resiliencia del empleo en ES.

En segundo lugar, aporta información clave a la hora de dimensionar la contribución de la ES a la realidad de Galicia, sirviendo de argumento a favor de los programas de apoyo al sector. En este sentido, Galicia es una región donde la ES ha ido ganando protagonismo y, por ejemplo, en 2016 aprobó una legislación propia en la materia, la Ley de Economía Social de Galicia, y en 2019 aprobó su estrategia de ES para el periodo 2019-2021.

El artículo sigue la siguiente estructura. En primer lugar, se presentan los principales aspectos de la metodología seguida, incluyendo la definición conceptual de ES para su estudio en Galicia, el diseño de los grupos de control y la estrategia cuantitativa seguida. Seguidamente se realiza una breve descripción de la dimensión de la ES en Galicia como marco contextual del análisis llevado a cabo. A continuación, se presentan los resultados obtenidos para las dimensiones teóricas identificadas en la aproximación metodológica. Final-

mente, se incluye una sección de conclusiones y futuras líneas de trabajo.

2. APROXIMACIÓN METODOLÓGICA

2.1. Delimitación conceptual de la economía social en Galicia

La aproximación metodológica de esta investigación parte de la delimitación conceptual de la economía social. No existe un consenso internacional a la hora de definir qué es economía social o qué elementos se incluyen en dicha acepción. En España, la aprobación de la Ley de Economía Social 5/2011, ha venido a establecer un marco normativo de referencia para el sector, que ha clarificado su delimitación. Así, en su artículo 2 señala que: “Se denomina economía social al conjunto de las actividades económicas y empresariales, que en el ámbito privado llevan a cabo aquellas entidades que, de conformidad con los principios recogidos en el artículo 4, persiguen bien el interés colectivo de sus integrantes, bien el interés general económico o social, o ambos”.

El artículo 4 de la Ley recoge cuáles son los principios orientadores de la economía social: primacía de las personas y del fin social sobre el capital, aplicación de los resultados obtenidos de la actividad económica principalmente en función del trabajo aportado por las socias y los socios y, en su caso, al fin social, promoción de la solidaridad interna y con la sociedad, e independencia respecto a los poderes públicos. En relación con la promoción de la solidaridad interna y la sociedad (art. 4.c) se defiende que la economía social debe favorecer el compromiso con la igualdad de oportunidades entre hombres y mujeres, la cohesión social, la inserción de personas en riesgo de exclusión social, la generación de empleo estable y de calidad, la conciliación de la vida personal, familiar y laboral y la sostenibilidad. Estos aspectos concretos son utilizados en la delimitación teórica de los efectos sobre la cohesión social que se van a contrastar en este trabajo.

¹ Merece la pena destacar la iniciativa de la Universidad de Vigo para dar información detallada de cooperativas gallegas a través de la aplicación SAVES: <https://saves.uvigo.gal/Busca-coop/>

La Ley, en su artículo 5 recoge los tipos de entidades que forman parte de la economía social: las cooperativas, las mutualidades, las fundaciones y las asociaciones que lleven a cabo actividad económica, las sociedades laborales, las empresas de inserción, los centros especiales de empleo, las cofradías de pescadores, las sociedades agrarias de transformación y las entidades singulares creadas por normas específicas que se rijan por los principios establecidos en la norma señalada.

En relación con la normativa regional, la Ley 6/2016 de Economía Social de Galicia, incluye dentro de la delimitación de las entidades pertenecientes a la ES las recogidas en la ley 5/2011, así como a las comunidades y mancomunidades de montes vecinales en mano común. Asimismo, pueden formar parte de la economía social de Galicia las entidades que realicen actividad económica y empresarial, cuyas reglas de funcionamiento respondan a los principios regulados en el artículo 5, y que sean incluidas en el Catálogo gallego de entidades de la economía social.

Respecto al ámbito territorial del estudio, la Ley 6/2016 de Economía Social de Galicia indica en su artículo 4, que es de aplicación al conjunto de entidades de Economía Social cuyo domicilio social se radique en Galicia y que desarrollen su actividad empresarial y económica principalmente en su ámbito territorial, sin perjuicio de las competencias que puedan corresponder al Estado. Además, se entiende que una entidad desarrolla su actividad empresarial y económica principalmente en Galicia cuando esté inscrita en el registro gallego que le corresponda en razón a su naturaleza.

En relación al ámbito sectorial de este análisis, se incluyen todas las ramas de actividad.

2.2. Delimitación de las entidades de economía social en la Muestra Continua de Vidas Laborales

Con la finalidad de desarrollar este análisis de impacto socioeconómico de los

principios de la ES, se ha seleccionado como fuente estadística la Muestra Continua de Vidas Laborales (MCVL), en la que sí es posible, con ciertas restricciones, identificar a los/as trabajadores/as del conjunto de empresas y entidades de la ES gallega y obtener alguna información sobre sus características.

La MCVL, publicada anualmente por el Ministerio de Trabajo y Economía Social de España, es un conjunto de datos construido a partir de registros administrativos, mediante un sistema de muestreo aleatorio simple, de la que se extrae una muestra representativa (4%, correspondiente a aproximadamente a 1,2 millones de personas) de la población inscrita en la Seguridad Social durante el año muestral, 2017 en nuestro caso, incluidos los/as trabajadores/as en activo y los/as beneficiarios/as de las prestaciones por desempleo.

La información contenida en la MCVL se organiza en torno a la persona física, si bien gran parte de dicha información se refiere a situaciones (trabajar, cobrar prestaciones, etc.) de las cuales una misma persona normalmente habrá tenido varias a lo largo de su vida. En lo referente a trabajadores/as, las relaciones que aparecen corresponden o bien a episodios de trabajo por cuenta ajena o propia (altas laborales) o bien a etapas en las que la persona ha estado en alguna situación que da lugar a su inclusión en la población de referencia como, por ejemplo, cotizar mediante Convenio Especial o percibir subsidio de desempleo.

En este contexto, la identificación de las entidades de la ES se realiza a través de la información contenida en los registros correspondientes a sus trabajadores/as. En particular, se han considerado dos métodos de identificación:

a.- Identificación directa: utilizada para aquellos colectivos que puedan ser identificables directamente a través de una determinada variable. Este es el caso de las cooperativas

(con letra F en su CIF), de las sociedades laborales (con código 5180 en el código de cuenta de cotización del empleador) y de las asociaciones y fundaciones (letra G² en el CIF).

b.– Identificación indirecta: hace referencia a la identificación de colectivos indirectamente mediante la utilización de variables relacionadas con su actividad y/o con las características de sus trabajadores/as. Esta identificación depende de las características particulares de los propios colectivos a identificar o bien de sus trabajadores/as. Este método se ha utilizado para el resto de colectivos de ES, dada la imposibilidad de una identificación directa.

- Centros especiales de empleo: Se han considerado aquellas entidades jurídicas cuya plantilla está formada por al menos un 70% de trabajadores/as con un grado de discapacidad reconocido de un 33% o más. De cara a evitar posibles errores de estimación debido a la metodología empleada, se han tenido en cuenta sólo las entidades cuya estimación de tamaño, por número de trabajadores, es de 10 o más personas.
- Sociedades Agrarias de Transformación: Se han identificado utilizando conjuntamente la letra CIF (letra V, correspondiente a otros tipos de entidades no definidas en el resto de claves, dentro de la cual se inscriben este tipo de entidades) y los códigos de actividad económica de la CNAE-2009 correspondientes a los sectores de agricultura, industria de la alimentación y la bebida, transformación de alimentos y bebidas y comercio al por mayor de dichos productos.
- Comunidades de Montes Vecinales en Mano Común: Se han identificado uti-

lizando conjuntamente la letra CIF (letras V, y E tras una revisión de las letras que utilizan distintas comunidades de montes gallegas) y los códigos de actividad económica de la CNAE-2009 correspondientes a los sectores de silvicultura (códigos 021, 022, 023 y 024).

- Cofradías de pescadores: Se han identificado considerando la letra CIF vinculada al tipo de entidad (letras F, G y V atendiendo a la revisión realizada entre las cofradías de Galicia) y el régimen de cotización de los trabajadores (diferentes tipos de Régimen Especial de los Trabajadores del Mar).
- Mutualidades: Se han identificado utilizando conjuntamente la letra CIF (letra V, correspondiente a otros tipos de entidades no definidas en el resto de claves) y los códigos de actividad económica de la CNAE-2009 para las mutuas de previsión social (código 651, relativo a seguros).

Respecto a las entidades singulares, se han podido identificar en base a la valoración conjunta de la CNAE-2009 y número de empleados/as reflejados en la muestra, teniendo en cuenta el factor de elevación y realizando comparaciones con fuentes alternativas sobre el tamaño de dicha entidad singular. No se han podido identificar en la MCVL (2017), ni de forma directa ni indirecta, a las empresas de inserción.

Por último, se realiza una depuración referente a las entidades que pueden encuadrarse en dos definiciones, como es el caso de los Centros Especiales de Empleo, que pueden adoptar cualquier forma jurídica. El criterio es que aquellas entidades que se identifican como centros especiales de empleo, se consideran en este grupo y no en otro. De igual forma las cofradías de pescadores no se tienen en cuenta en cooperativas (letra F), asociaciones (letra G), ni sociedades agrarias de transformación (letra V).

² De este grupo, se eliminaron los partidos políticos, sindicatos y asociaciones empresariales, así como las fundaciones públicas.

Una vez identificados los/as trabajadores/as en la muestra, se obtiene la identificación simultánea del tipo de entidades dentro de la economía social. En términos de contabilidad nacional, estas pueden agruparse en sectores institucionales que, en función del tipo de productor, se clasifican en subsector de mercado o de no mercado (Comité Económico y Social Europeo, 2016, Generalitat Valenciana y CIREC, 2018). Dentro de las de no mercado se incluyen las asociaciones y fundaciones, y el resto de tipos de entidades, son de mercado. En nuestro trabajo, no se hace la distinción entre ambos, puesto que se agrega la totalidad del sector de la ES en la región.

De cara a seleccionar los/as trabajadores/as cuyas relaciones laborales dan lugar a la identificación de las empresas de la ES se ha seleccionado a aquellos/as trabajadores/as que están en situación de alta laboral en la Seguridad Social, es decir que están trabajando, a 1/1/2018, de forma que se puedan identificar a las empresas activas a finales de 2017, año de referencia del estudio.

Por último, especificar que el análisis se apoya en una muestra de empresas y entidades que tienen una o más personas empleadas por cuenta ajena a fecha de 1/1/2018. En este sentido, no incluye aquellas empresas que están integradas sólo por trabajadores por cuenta propia y, por tanto, las cifras presentadas pueden estar infraestimadas.³

2.3. Aproximación metodológica a los efectos diferenciales de los valores de la ES

La metodología empleada se basa en el uso de técnicas cuasi-experimentales con contrafactuales. Se parte del marco teóri-

co diseñado en Castro *et al.* (2013) donde se identifican los efectos diferenciales que tienen las entidades de la ES, asociados a la utilidad social, en términos de cohesión social (Figura 1). A partir de la conceptualización de los efectos teóricos, se realiza un análisis empírico donde se puede contrastar el comportamiento diferencial de la ES gallega. En concreto, su contribución a la cohesión social se va a medir a través de la incorporación a sus plantillas de colectivos con dificultades de acceso al empleo, las condiciones de trabajo, la igualdad de oportunidades y la contribución a la existencia de una oferta amplia de servicios sociales y educativos.

La metodología empleada plantea comparar dos escenarios (Figura 2). En el escenario A, se encuentran las empresas de la ES gallega, que actúan en la economía, con los principios y valores propios que caracterizan al sector, en concreto, aquellos que se encuentran definidos en el artículo 4.c)⁴ de la Ley 5/2011. La hipótesis de trabajo es que estos principios se muestran a través de un comportamiento diferente al de las empresas mercantiles, y que están recogidos en los efectos teóricos definidos (Figura 1). Así pues, la contribución diferencial de la ES se contrasta al comparar el escenario A con el B, que trata de dar respuesta a qué pasaría si perdiesen sus “principios”, y se comportasen como empresas mercantiles.

La simulación proporcionará información básica sobre el empleo (volumen, calidad, grupos empleados, etc.) e ingresos (salarios).

³ Esta posible infraestimación se produciría sólo en las cifras referidas a empresas ya que en las variables referidas a trabajadores/as sí se incluyen aquellas personas con empleo por cuenta propia dentro de la ES.

⁴ Promoción de la solidaridad interna y con la sociedad que favorezca el compromiso con el desarrollo local, la igualdad de oportunidades entre hombres y mujeres, la cohesión social, la inserción de personas en riesgo de exclusión social, la generación de empleo estable y de calidad, la conciliación de la vida personal, familiar y laboral y la sostenibilidad.

FIGURA 1. EFECTOS DIFERENCIALES DE LA ECONOMÍA SOCIAL EN TÉRMINOS DE COHESIÓN SOCIAL

APORTACIÓN A LA COHESIÓN SOCIAL

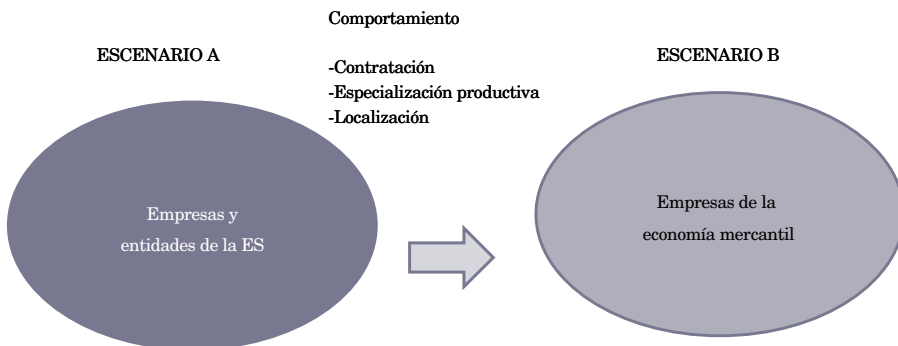
- Ocupación de colectivos con dificultades de acceso al empleo
 - Mujeres mayores de 45 años
 - Personas mayores de 55 años
 - Personas con discapacidad
 - Personas en situación de exclusión social
 - Personas con bajo nivel de cualificación
- Calidad en el empleo
 - Trayectorias laborales
 - Tipo de contrato
 - Tipo de jornada
 - Salarios
- Igualdad de oportunidades
 - Diferencias de género en las condiciones laborales
 - Diversidad en la dirección
 - Excedencias para el cuidado de hijos/as
- Contribución a la existencia de una oferta amplia de servicios sociales y educativos
 - Servicios sociales
 - Servicios de educación

Fuente: Elaboración propia.

FIGURA 2. METODOLOGÍA PARA LA MEDICIÓN DEL IMPACTO DE LOS PRINCIPIOS DE LA ECONOMÍA SOCIAL

MEDICIÓN DEL IMPACTO DE LOS PRINCIPIOS DE LA ECONOMÍA SOCIAL

Comparación entre la realidad y un escenario alternativo



Fuente: Elaboración propia.

El proceso de comparación de escenarios requiere de un desarrollo por fases. En la primera, se diseñan los grupos de control, para obtener un grupo de empresas mercantiles con características empresariales equivalentes a las entidades de ES, para que el contraste de comportamientos diferenciales pueda ser asociado a la única característica diferente entre ambos, esto es, sus principios orientadores.

En una segunda fase, se identifican las variables para medir los efectos teóricos y se contrastan las diferencias de valores medios en ambos grupos, de ES y de control. Si las diferencias son estadísticamente significativas según los contrastes elegidos, en la tercera fase, se cuantifica el efecto del comportamiento diferencial en relación al empleo y a sus condiciones laborales.

Para aclarar los pasos en la metodología se presenta el siguiente ejemplo, que forma parte del análisis empírico. Uno de los principios orientadores de la ES es la igualdad de oportunidades. Un colectivo afectado por la posible discriminación en el mercado laboral es el de las personas con discapacidad, y como tal, se considera como efecto teórico del impacto que tiene la ES sobre la cohesión social, la ocupación de este colectivo en el acceso al empleo. La conceptualización teórica del efecto se mide empíricamente a través de la variable del porcentaje de personas con discapacidad que trabajan. Seguidamente se analiza el comportamiento de dicha variable en la ES y en el grupo de control. La comparativa de los valores medios de la variable en ambos grupos se contrastan estadísticamente y, en este caso, se aceptan las diferencias (13% en ES vs 2% en el grupo de control, en Tabla 3). Una vez identificado el comportamiento diferencial en este aspecto, se cuantifica el número de empleos que perdería este colectivo, si la ES abandonara sus principios y se comportase como una empresa mercantil. Finalmente, los resultados se elevan según los coeficientes calculados utilizando los datos de población (entidades y trabajadores/as) de la ES gallega. En este caso, se perde-

rían 4.578 empleos de personas con discapacidad en la región (Tabla 15).

Este proceso se ha seguido para cada uno de los efectos teóricos identificados sobre la cohesión social, una vez elegidas las variables para la medición de cada efecto. La aplicación de la metodología descrita implica comparar la situación de las empresas (y sus trabajadores/as) de la ES (grupo de tratamiento en la metodología de contrafactuales – Escenario A), afectadas por los principios diferenciadores que caracterizan a esas entidades, frente a empresas (y sus trabajadores/as) de “fuera de la ES”, sociedades anónimas y de responsabilidad limitada, que forman el grupo de control (Escenario B). En particular, cuando comparamos ambos grupos, nos enfocamos en el efecto del “tratamiento”, equivalente al comportamiento diferencial por sus valores y principios propios, sobre diferentes características laborales, de actividad económica, geográficas, etc., comprobando si el comportamiento diferencial entre grupos se contrasta de forma estadística. Dado que las personas no se asignan aleatoriamente a la ES ni a las empresas de tipo capitalista, utilizamos un enfoque cuasi-experimental para el análisis de impacto (Manetti, 2014).

2.4. Diseño de grupos de comparación: economía social y grupo de control

El diseño de los grupos de control debe tener en cuenta que los elementos deben ser estadísticamente equivalentes o comparables. Al respecto se ha trabajado con la hipótesis de que las principales características de una empresa en términos de influencia en su comportamiento son su tamaño y sector de actividad. Tradicionalmente se ha vinculado un mayor tamaño de la empresa a mejores condiciones laborales en aspectos como seguridad, estabilidad o salarios, si bien existe cierto debate sobre la continuidad de este argumento (Oid y Idson, 1999; Winter-Ebmer, 2001). Por su parte, el sector de actividad se utiliza para recoger aspectos como las diferencias en pro-

ductividad y valor añadido de las actividades que realizan las empresas, así como la posible influencia de convenios sectoriales sobre las condiciones laborales.

Así, en primer lugar, se obtiene el perfil de la muestra de las entidades de la ES en cuanto a sector de actividad y tamaño, que luego se reproduce al construir el grupo de control (GC), con la misma distribución cruzada que la muestra de entidades de ES. Se han igualado las distribuciones a 2 dígitos de la CNAE-2009 y para cuatro tramos de tamaño empresarial (microempresas, pequeñas empresas, empresas medianas y grandes empresas). Esta amplia desagregación sectorial permite un mejor ajuste a la realidad de la ES gallega.

Una vez definidos los dos grupos, se obtiene dos muestras de trabajadores/as, una para la ES y otra para la economía no social. Dada la importancia del sector de actividad y del tamaño empresarial en las condiciones de trabajo, en los casos que ha sido necesario, se han utilizado coeficientes de ponderación para igualar las estructuras sectoriales y de tamaño de ambas muestras de trabajadores/as.

Por otra parte, para la utilización de las trayectorias laborales y los salarios, es necesario trabajar con submuestras. En el primer caso, se analiza la vida laboral de las personas incluidas en la muestra a partir de 2009 (lo que supone 9 años de vida laboral, desde 2009 hasta 2017 inclusive). En este sentido no se eliminan las relaciones que empiezan antes de 2009, siempre que estuviesen activas en dicho año ya que contaban con información en todas las variables relevantes. Y en esta submuestra de trayectorias laborales, para el caso de trabajadores/as pertenecientes a la ES, se tiene en cuenta únicamente el recorrido laboral realizado dentro de empresas de dicho grupo. Por tanto, empezando por la última relación laboral se han considerado las anteriores siempre que se cumpliera el requisito de que el empleador/a perteneciese a la ES.

Para el análisis de los salarios se utilizan los datos recogidos en los registros contenidos en el “Resumen anual de retenciones e ingresos a cuenta del IRPF sobre rendimientos de trabajo, de determinadas actividades económicas, premios y determinadas imputaciones de renta” (modelo 190) que obligatoriamente deben entregar los retenedores (empleadores/as) a la Agencia Tributaria y que permiten determinar una variable aproximada del salario bruto percibido en 2017. Al respecto, se debe tener en cuenta que la MCVL recoge la información correspondiente al régimen fiscal común, y, por lo tanto, la información para Galicia está disponible.

Con objeto de medir los aspectos diferenciales de las empresas de ES, se contrastan estadísticamente las características en el grupo de ES y el de control. Para ello, se han utilizado cuatro grupos diferenciados de ES y GC integrados por: empresas y entidades, trabajadores/as por cuenta ajena, trabajadores/as por cuenta ajena con información sobre sus salarios y trabajadores/as por cuenta ajena con información sobre sus trayectorias laborales (Figura 3). En el caso de los salarios, se han incluido sólo trabajadores/as que han estado trabajando a jornada completa durante todo el año 2017. La submuestra para el análisis de las trayectorias incluye aquellas personas que desde el año 2009 han estado siempre ocupadas en ES.

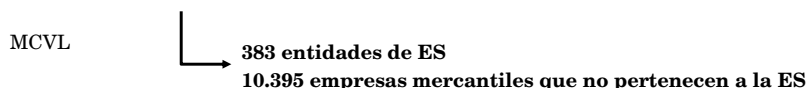
Por último, se consideran comportamientos diferenciales aquellos vinculados a diferencias estadísticamente significativas entre los grupos de tratamiento y control (niveles de significatividad inferiores al 5%). A tales efectos se utilizan test paramétricos (contrastos ANOVA para la diferencia de medias o contraste de la Chi-Cuadrado), una vez constatados el cumplimiento de los requisitos de normalidad y homocedasticidad de las distribuciones de las variables⁵.

⁵ Los resultados de estos test pueden solicitarse a la autora de correspondencia.

FIGURA 3. TAMAÑO DE LAS MUESTRAS UTILIZADAS PARA LA ECONOMÍA SOCIAL EN GALICIA Y PARA SUS RESPECTIVOS GRUPOS DE CONTROL. AÑO 2017

METODOLOGÍA DE ANÁLISIS CON GRUPOS DE CONTROL

37.995 trabajadores/as ocupados/as residentes en Galicia a 01/01/2018
10.778 empresas empleadoras con sede social en Galicia

**Tamaño de las muestras de Economía Social y Economía Mercantil**

Variables de control: tamaño empresarial y sector de actividad

	ECONOMÍA SOCIAL	ECONOMÍA MERCANTIL
Entidades/empresas	383	361
Trabajadores/as	1.163	1.118
Salarios y variables fiscales	579	563
Trayectorias laborales	910	856

Fuente: Elaboración propia a partir de la MCVL 2017.

3. LA ECONOMÍA SOCIAL EN EL TEJIDO EMPRESARIAL DE GALICIA

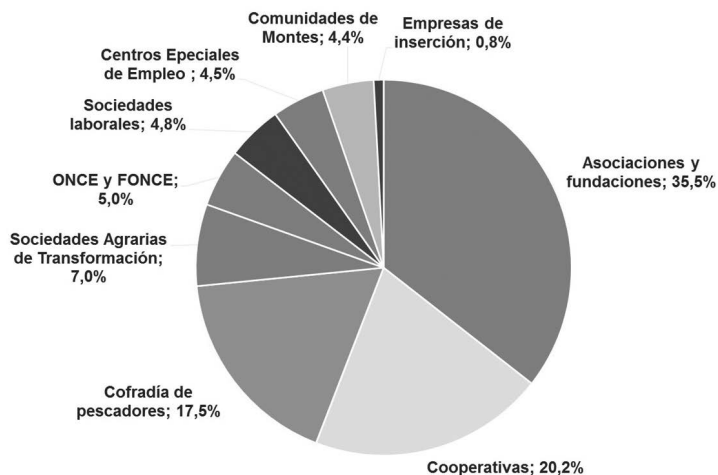
En esta sección se incluye, a modo de contexto del análisis realizado, una primera panorámica del tejido productivo de la ES gallega y de su peso en el empleo, construida sobre la muestra obtenida en la MCVL y fuentes alternativas específicas para Galicia.

3.1. Características de las empresas de la economía social en Galicia

Atendiendo a los resultados del Libro Blanco de la Economía Social en Galicia

(Cancelo y Botana, 2019) y a estimaciones propias basadas en la MCVL, las comunidades de montes son las entidades más numerosas, representando cerca del 40% del total de entidades, seguidas de las asociaciones y fundaciones (20,1%), de las cooperativas (18,0%), y de las sociedades agrarias de transformación (14,6%). Sin embargo, las asociaciones y fundaciones aglutinarían más de un tercio del total del empleo de la ES gallega (35,5%), seguidas de las cooperativas (20,2%) y de las cofradías de pescadores (17,5%). El resto de las entidades representan porcentajes de entre el 4% y el 7% (Gráfico 1).

GRÁFICO 1. DISTRIBUCIÓN DEL EMPLEO DE LA ECONOMÍA SOCIAL GALLEGA ATENDIENDO AL TIPO DE ENTIDAD. AÑO 2019

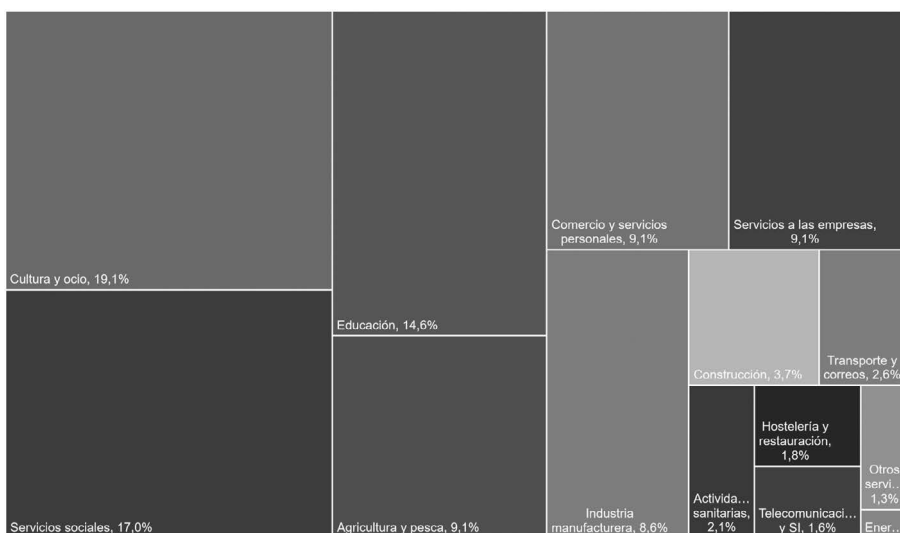


Fuente: Libro Blanco de la Economía social en Galicia (Cancelo y Botana, 2019) y elaboración propia.

La distribución sectorial de la ES es uno de sus rasgos más distintivos respecto a la economía mercantil (Gráfico 2). La ES muestra una alta concentración en algunos sectores como Cultura y ocio (aglutina el 19,1% de las entidades y el 7,8% del empleo de la ES); Servicios sociales (17,0% y 21,1%); Educación (14,6% y

13,0%); Agricultura y pesca (9,1% y 6,2%). Otros sectores concentran una parte significativa del empleo, como el sector de Comercio y servicios personales (9,1% de las empresas y el 9,7% del empleo), la industria manufacturera (8,6% y 9,7%) o el sector de servicios a las empresas (13,7% del empleo, 9,1% de las entidades).

GRÁFICO 2 DISTRIBUCIÓN DE LAS EMPRESAS Y ENTIDADES DE LA ECONOMÍA SOCIAL POR SECTORES DE ACTIVIDAD EN GALICIA. AÑO 2017

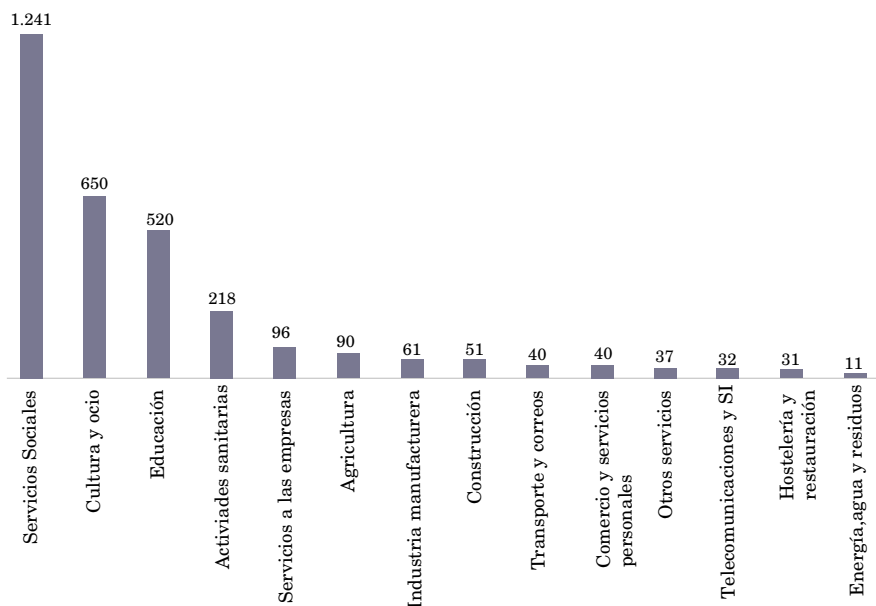


Fuente: Muestra Continua de Vidas Laborales (2017) y elaboración propia.

Si comparamos esta distribución con la existente para la economía mercantil, se observa con mayor claridad la especialización productiva de la ES. El índice de especialización⁶ permite relativizar la concentración sectorial de la ES frente a la economía mercantil (Gráfico 3). La ES muestra una fuerte especialización en Servicios sociales (el peso relativo de este sector en la economía social es 12 veces superior al que tiene en la economía mercantil), Cultura y ocio (6,5 veces superior), Educación (5 veces superior) y Sanidad (2 veces

superior). Por el contrario, su presencia es relativamente reducida en Transporte y correos y Comercio y servicios personales y Otros servicios (su peso es sólo el 40% del peso que este sector tiene en la economía mercantil), en Hostelería y restauración, y Telecomunicaciones y sociedad de la información (el peso de estos sectores alcanza apenas el 30% del peso que tienen en la economía mercantil) y más aún en energía, agua y gestión de residuos (su peso es apenas un 10% del que tiene en la economía mercantil).

GRÁFICO 3. ESPECIALIZACIÓN SECTORIAL DE LA ECONOMÍA SOCIAL FRENTE A LA ECONOMÍA MERCANTIL EN GALICIA. AÑO 2017. ÍNDICE DE ESPECIALIZACIÓN (economía mercantil =100)



Fuente: Muestra Continua de Vidas Laborales (2017) y elaboración propia.

Un segundo e importante rasgo característico de las empresas y entidades de la economía social es su mayor tamaño medio, aspecto que se observa claramente en la distribución de sus empresas y entidades por

tramos de tamaño. Así, mientras que en la economía mercantil el 68,6% son microempresas, en la ES el porcentaje desciende hasta el 51,2%. Por el contrario, el peso de las empresas pequeñas es 10 puntos porcentuales superior (33,9% frente a 23,5%); el de empresas medianas alcanza el 13,1% frente al 6,8% en la economía mercantil y el de las grandes empresas el 1,8% frente al 1,2% en la economía mercantil (Tabla 1).

⁶ Este índice se define como el ratio entre el peso del empleo del sector *i* en el total del empleo de la economía social y el peso del empleo del sector *i* en el total del empleo de la economía mercantil, multiplicado por 100.

TABLA 1. DISTRIBUCIÓN DE LAS EMPRESAS Y ENTIDADES DE LA ECONOMÍA SOCIAL Y DE LA ECONOMÍA MERCANTIL POR TRAMOS DE TAMAÑO EN GALICIA. AÑO 2017. PORCENTAJE SOBRE EL TOTAL

Tamaño (Nº trabajadores/as)	Economía social total	Economía mercantil
Microempresas (1– 10)	51,2%	68,6%
Pequeñas empresas (11-50)	33,9%	23,5%
Medianas empresas (51-250)	13,1%	6,8%
Grandes empresas (más de 250)	1,8%	1,2%
Total	100%	100%

Fuente: Muestra Continua de Vidas Laborales (2017) y elaboración propia.

Desde el punto de vista geográfico del desarrollo de la economía social, Galicia tiene un peso significativo en el tejido empresarial gallego: 5 de cada 100 organizaciones del sector privado (empresas o entidades no lucrativas) de la economía gallega pertenecen a la economía social. Dentro de la propia región gallega, la distribución de la economía social es muy similar a la observada en la economía mercantil. La provincia de A Coruña aglutina el 43,9% de las empresas y entidades de la economía social y Pontevedra un 35,5% adicional, alcanzando en conjunto el 80% de este tipo de organizaciones. El peso relativo que la economía social tiene en las economías provinciales, se sitúa en torno al 5,5%, siendo ligeramente inferior en Ourense, con el 4,6%.

Si se centra el foco en el emprendimiento, la muestra de empresas seleccionada permi-

te aproximar su antigüedad e identificar a las empresas jóvenes, definiendo éstas como aquellas que han dado de alta a su primer/a trabajador/a por cuenta ajena hace menos de tres años, para analizar a través de ellas los niveles de emprendimiento.

En torno al 16,5% de las entidades de la economía social son jóvenes, un porcentaje muy similar al observado en la economía mercantil (16,3%). Las diferencias por provincias, aunque se dan, son relativamente pequeñas y no significativas, aunque la provincia de Ourense está en el 8% en la ES mientras que se sitúa en cifras similares al resto de provincias en la economía mercantil. Sin embargo, un elemento a destacar es que el dinamismo emprendedor de la economía social en Galicia es superior al observado a nivel nacional (Tabla 2).

TABLA 2. DINAMISMO EMPRENDEDOR EN LA ECONOMÍA SOCIAL Y EN LA ECONOMÍA MERCANTIL. DETALLE POR PROVINCIAS. AÑO 2017. PORCENTAJE DE EMPRESAS JÓVENES SOBRE EL TOTAL DE CADA GRUPO

	Economía social	Economía mercantil	Total
A Coruña	19,1%	17,0%	17,1%
Lugo	11,3%	14,2%	14,0%
Ourense	8,6%	17,2%	16,8%
Pontevedra	17,0%	15,7%	15,8%
Galicia	16,5%	16,3%	16,3%
España	9,9%	15,9%	15,5%

Fuente: Muestra Continua de Vidas Laborales (2017) y elaboración propia.

4. COMPORTAMIENTO DIFERENCIAL DE LAS EMPRESAS DE ECONOMÍA SOCIAL EN GALICIA

En la aproximación metodológica a los efectos diferenciales de los valores de la economía social se identificaron una serie de efectos sobre el empleo, la igualdad de oportunidades y la contribución a una oferta amplia de servicios sociales y educativos, aspectos clave en la cohesión social. A su vez, la utilización de un grupo de control de empresas mercantiles, estratificado según actividad económica y tamaño de empresa de la ES (factores clave en las condiciones laborales), permite que los resultados que se presentan a continuación muestren las diferencias entre ambos grupos de empresas, que pueden atribuirse a la naturaleza y principios que comparten las organizaciones de la ES. Salvo en los casos en los que se indica explícitamente lo contrario, los resultados analizados en esta sección han pasado los contrastes estadísticos con los niveles de significatividad detallados en la metodología y, por tanto, se pueden considerar que estos efectos son diferenciales⁷. En la siguiente sección, se cuantifica en empleo y condiciones laborales estas diferencias.

A continuación, se detallan las principales aportaciones de la ES a la utilidad colectiva en relación a la cohesión social.

4.1. Ocupación de colectivos con dificultades de acceso al empleo

Entre las potenciales aportaciones de la ES a la cohesión social se señala la creación de empleo para colectivos de trabajadores/as que habitualmente muestran dificultades específicas de acceso al empleo, tal como reflejan sus mayores tasas de desempleo y sus mayores periodos de permanencia en el mismo. En la medida que las empresas y entidades de ES tienen políticas de contratación en las que no sólo no se discrimina a estos trabajadores/as, sino que, en algunos casos, su contratación es el objetivo social de las empresas (centros especiales de empleo o empresas de inserción), estas contribuyen a generar un empleo mucho más inclusivo. La ES emplea en mayor medida que las empresas del grupo de control a mujeres mayores de 45 años, personas mayores de 55 años, personas con discapacidad, personas en situación o riesgo de exclusión social, siendo este diferencial, junto con las mejores condiciones laborales de sus trabajadores, el que articula la principal aportación de estas empresas a la cohesión social (Tabla 3).

TABLA 3. PRESENCIA DE TRABAJADORES/AS SEGÚN CARACTERÍSTICAS PERSONALES. DETALLE PARA ECONOMÍA SOCIAL Y MERCANTIL EN GALICIA. AÑO 2017. PORCENTAJE SOBRE EL EMPLEO TOTAL DE CADA GRUPO

	Economía social	Economía mercantil
Mujeres	54,3%	62,6%
Mujeres de 45 años y más	38,8%	33,6%
De 45 a 54 años	25,0%	20,6%
De 55 años y más	13,8%	13,0%
Trabajadores/as de 45 años y más	37,9%	33,0%
De 45 a 54 años	24,1%	20,3%
De 55 años y más	13,8%	12,7%
Trabajadores/as con discapacidad (>33%)	13,0%	2,0%
Grado del 33 al 64%	10,5%	1,5%
Grado igual o superior al 65%	2,5%	0,5%

Fuente: Muestra Continua de Vidas Laborales (2017) y elaboración propia.

⁷ Los resultados de estos test pueden solicitarse a la autora de correspondencia.

El grado de feminización del empleo es inferior en la ES (54,3%) que en las empresas mercantiles (62,6%), aunque en ambos casos las plantillas cuentan con una mayoría de mujeres dada la especialización sectorial analizada. Sin embargo, la presencia relativa de mujeres mayores de 45 años, las que presentan mayores dificultades de acceso al empleo, es mayor en las empresas y entidades de la ES, donde representan el 38,8% del empleo total, frente al 33,6% en las empresas mercantiles. Y la diferencia es también significativa en el caso de las mujeres de más de 55 años, que tienen también una presencia en la ES ligeramente superior (13,8% frente a 13,0%).

Las personas mayores de 45 años encuentran también especiales dificultades en el acceso al empleo tal como muestra el alto peso que en este grupo tiene el desempleo de larga duración, dificultades agravadas para el colectivo de trabajadores/as mayores de 55 años. Atendiendo a los resultados de la comparativa, este colectivo tiene también una mayor presencia en la ES que en las empresas mercantiles (37,9% frente a 33,0%), diferencial que se observa tanto en el grupo de 45 a 54 años como en el de 55 y más años (Tabla 3).

Una de las mayores aportaciones de la ES a la cohesión social se materializa en el empleo de personas con discapacidad. El porcentaje de personas con discapacidad (con un grado supe-

rior al 33%) supone el 13,0% de la plantilla en entidades de la ES, frente al 2,0% en el caso del grupo de control. Además, los trabajadores/as con discapacidad de la ES tienen características diferenciales que refuerzan su labor de integración. Así, el porcentaje de trabajadores/as con mayor grado de discapacidad es también superior en la ES (el 2,5% tiene un grado igual o superior al 65% frente a un 0,5% en el grupo de control).

Otro grupo de personas con dificultades para encontrar empleo son las personas con bajo nivel de cualificación. En Galicia, la distribución del empleo por grupos de cotización, que es una aproximación a la estructura ocupacional, no muestra diferencias estadísticamente significativas en el empleo de baja cualificación, que se centraría en el grupo de peones y asimilados, donde el peso que tiene en la economía gallega es del 11,6%, ligeramente inferior al peso que tiene en la economía mercantil (Tabla 4). Sin embargo, como se verá en el capítulo de la cuantificación de los efectos diferenciales, el cruce del grupo de cualificación con la edad es importante, y cuando se elimina como colectivo a los mayores de 55 años, las diferencias en empleo de personas de baja cualificación entre la ES gallega y la mercantil sí son estadísticamente significativas, teniendo un valor diferencia fundamental, especialmente en las cooperativas y las sociedades agrarias de transformación

TABLA 4. ESTRUCTURA OCUPACIONAL DEL EMPLEO DE LA ECONOMÍA SOCIAL Y DE LAS EMPRESAS DE LA ECONOMÍA MERCANTIL. GALICIA. AÑO 2017

Fuente: Muestra Continua de Vidas Laborales (2017) y elaboración propia.

	Economía social	Economía mercantil
01. Ingenieros/as, licenciados/as, alta dirección	13,0%	8,9%
02. Ingenieros/as técnicos, ayudantes titulados/as	15,1%	9,8%
03. Jefes/as administrativos y de taller	4,0%	3,5%
04. Ayudantes no titulados/as	4,0%	3,0%
05. Oficiales administrativos/as	12,0%	7,2%
06. Subalternos/as	5,2%	9,7%
07. Auxiliares administrativos/as	12,9%	13,1%
08. Oficiales de 1ª y 2ª	13,9%	20,6%
09. Oficiales de 3ª y especialistas	8,3%	12,0%
10. Peones y asimilados/as	11,6%	12,2%
Total grupos de cotización	100%	100%

Un resultado destacable en la ES gallega, es que se observan diferencias en los puestos de mayor cualificación, donde se beneficia a los trabajadores de la ES que ocupan al 28,1% del empleo en las dos categorías superiores, frente al 18,7% observado en las empresas mercantiles. Este resultado va a tener unas implicaciones importantes de cara a las retribuciones y las trayectorias de las personas que trabajan en la ES gallega, como se verá en secciones siguientes.

4.2. Calidad del empleo

En la figura 1 se recogen las principales dimensiones de la calidad del empleo incluidas en el análisis: trayectorias laborales, tipo de contrato y de jornada y retribución salarial. A

continuación, se analizan las diferencias existentes entre la ES y el grupo de control.

4.2.1. Trayectorias laborales

Con objeto de analizar las posibles diferencias en las trayectorias laborales de los/as trabajadores/as por cuenta ajena de la ES, se han comparado éstas con las de su grupo de control, elaborado “*ad hoc*” para esta comparación⁸. Cabe recordar que la comparación se realiza entre las trayectorias laborales⁹ de trabajadores/as de la ES y, en particular, en la parte de su trayectoria laboral que se ha desarrollado de forma continua en la ES, y las trayectorias de trabajadores/as que han trabajado siempre en sociedades mercantiles (Tabla 5).

TABLA 5. TRAYECTORIAS LABORALES DE LOS/AS TRABAJADORES/AS POR CUENTA AJENA EN LA ECONOMÍA SOCIAL (1) Y EN LAS EMPRESAS DE LA ECONOMÍA MERCANTIL EN GALICIA

	Economía social	Economía mercantil
Tamaño muestral (nº trabajadores/as)	910	852
Duración media trayectorias (en años)	6,0	8,4
Episodios de empleo y desempleo		
Personas con empleos continuados (%)	59,7%	41,7%
Personas con una o más experiencias de desempleo con prestación contributiva (%)	20,9%	37,5%
Nº medio episodios de empleo (por cada 10 años)	3,8	10,5
Duración media de episodios de empleo (en años)	4,6	3,8
Nº medio episodios de desempleo con prestación (por cada 10 años)	1,0	2,4
Duración media de episodios de desempleo (en meses)	0,9	1,7

(1) No incluye trabajadores/as de empresas de inserción ni de centros especiales de empleo.

Fuente: Muestra Continua de Vidas Laborales (2017) y elaboración propia.

Aunque la duración media de las trayectorias analizadas es menor en los/as trayectorias de la ES que en las de la economía mercantil, parece que el empleo en la ES es más estable: el 59,7% de sus trabajadores/as ha tenido una o más experiencias de empleo continuadas (no ha tenido ningún episodio de desempleo) en el período analizado mientras que en las empresas mercantiles este porcentaje se reduce al 41,7%.

Esta mayor estabilidad también se observa en término del número medio de episodios de empleo. Las personas que trabajan en la ES registran una media de 3,8 episodios por cada 10 años de vida laboral frente a 10,5 en

⁸ Ver el apartado de metodología para mayor detalle.

⁹ Las trayectorias medias están normalizadas por la duración total en cada grupo, ES y mercantil.

el grupo de control. Esto se refleja también en la duración media de los episodios de empleo, mayor en la ES frente al grupo de control. Como consecuencia de su mayor estabilidad en el empleo, los/as trabajadores/as de la ES tienen también un menor número de episodios de desempleo con prestación contributiva y éstos son de menor duración media.

4.2.2. Tipo de contrato

La ES gallega presenta un grado de temporalidad similar al de la economía mercantil en el empleo por cuenta ajena, de un 70% aproximadamente (Tabla 6). La temporalidad,

característica ligada al empleo femenino en el mercado laboral, presenta un mejor comportamiento en la ES gallega, donde apenas hay brecha de género.

Al analizar la situación de los colectivos de trabajadores más vulnerables en el empleo, la ES presenta valores de temporalidad claramente inferiores a los de la economía mercantil en el caso de las mujeres mayores de 45 años y de los trabajadores/as mayores de 55 años. El porcentaje de trabajadores/as con discapacidad con contrato temporal en la ES es también inferior, aunque las diferencias no son significativas en términos estadísticos. (Tabla 6).

TABLA 6. TRABAJADORES/AS CON UNA RELACIÓN LABORAL ESTABLE EN LA ECONOMÍA SOCIAL (1) Y EN LAS EMPRESAS DE LA ECONOMÍA MERCANTIL EN GALICIA. AÑO 2017. DETALLE PARA CIERTOS COLECTIVOS DE TRABAJADORES/AS. PORCENTAJE SOBRE EL TOTAL DE CADA GRUPO

	Economía social	Economía mercantil
Trabajadores/as por cuenta ajena con contrato indefinido	70,3%	70,2%
Hombres	70,9%	72,0%
Mujeres	69,8%	69,1%
Colectivos		
Mujeres mayores de 45 años	84,3%	75,7%
Mayores de 55 años	85,5%	79,6%
Personas con discapacidad	82,1%	73,9%
Personas de baja cualificación	58,0%	55,1%

(1) No incluye trabajadores/as de empresas de inserción ni de centros especiales de empleo.

Fuente: Muestra Continua de Vidas Laborales (2017) y elaboración propia.

4.2.3. Tipo de jornada

En relación con el tipo de jornada, cabe señalar que la mayor parte de los/as trabajadores/as que trabajan a tiempo parcial no desea este tipo de jornada y que preferiría trabajar a tiempo completo. Por tanto, menores niveles de parcialidad se asocian con mejores condiciones de trabajo.

La ES gallega cuenta con un porcentaje de trabajadores/as a jornada parcial claramente inferior al de la economía mercantil

(26,7% frente a 35,5%) (Tabla 7). Como ocurre con la temporalidad, la parcialidad está ligada al empleo femenino y, aunque la ES tiene una brecha de género en parcialidad de 14 puntos porcentuales, en la economía mercantil es más del doble. Las menores tasas de parcialidad son especialmente favorables a la ES en los colectivos con mayores dificultades de acceso al empleo (mujeres mayores de 45 años, trabajadores/as mayores de 55 años, trabajadores/as con discapacidad y trabajadores/as de baja cualificación).

TABLA 7. TRABAJADORES/AS CON JORNADA DE TRABAJO A TIEMPO PARCIAL EN LA ECONOMÍA SOCIAL Y EN LAS EMPRESAS DE LA ECONOMÍA MERCANTIL EN GALICIA. AÑO 2017. DETALLE PARA CIERTOS COLECTIVOS DE TRABAJADORES/AS. PORCENTAJE SOBRE EL TOTAL DE CADA GRUPO

	Economía social	Economía mercantil
Trabajadores/as con jornada a tiempo parcial	26,7%	35,5%
Hombres	19,0%	17,7%
Mujeres	33,1%	46,1%
Colectivos		
Mujeres mayores de 45 años	28,2%	48,1%
Mayores de 55 años	18,6%	39,4%
Personas con discapacidad	17,2%	52,2%
Personas de baja cualificación	28,1%	47,1%

Fuente: Muestra Continua de Vidas Laborales 2017 y elaboración propia.

4.2.4. Salarios

El salario es, sin duda, una de las principales variables asociadas a la calidad del empleo. La ES muestra un comportamiento diferente al del grupo de control en aspectos como los niveles salariales y, sobre todo, la dispersión salarial en el análisis de los salarios para la submuestra de personas a jornada completa y que han trabajado todo 2017 (Tabla 8).

Los niveles salariales, aproximados por el valor de la mediana¹⁰, son superiores en la ES, tanto para el total de trabajadores/as como para la mayoría de los colectivos considerados. El salario medio de un/a trabajador/a a jornada completa en la ES es de 23.053€, un 9,2%

superior al salario de la economía mercantil (21.112€). Si se considera el valor de la mediana, un indicador más correcto que la media dada la alta dispersión, la diferencia asciende al 20,1% (20.626€ en la ES frente a 17.171€ en la mercantil). Estos resultados positivos pueden estar ligados a la mayor proporción de trabajadores/as en las ocupaciones de mayor cualificación que se presentaron anteriormente en la Tabla 4. Además de las diferencias en niveles, otro elemento diferencial es que los salarios están menos dispersos, es decir, se agrupan más en torno al salario medio que en la economía mercantil, que muestra una mayor amplitud de rango tanto en las bandas inferiores como superiores de salarios.

TABLA 8. SALARIOS DE LOS/AS TRABAJADORES/AS A JORNADA COMPLETA EN LAS EMPRESAS Y ENTIDADES DE LA ECONOMÍA SOCIAL Y DE LA ECONOMÍA MERCANTIL EN GALICIA. AÑO 2017. EUROS

	Economía social	Economía mercantil
Salario bruto anual (valor de la mediana en euros)	20.626	17.171
Salario bruto anual (valor de la media en euros)	23.053	21.112
Dispersión (valor de la desviación típica)	11.625	24.610

Nota: Sólo incluye trabajadores/as que han trabajado a jornada completa todo el año 2017.

Fuente: Muestra Continua de Vidas Laborales (2017) y elaboración propia.

¹⁰ Se utiliza esta medida promedio, en vez de la media, por la alta dispersión observada en las variables salariales.

Las diferencias salariales positivas respecto a la economía mercantil son aún mayores en el caso de algunos colectivos con especiales dificultades para acceder al empleo (Tabla 9). Así, las mujeres cobran un 28% más de salario en la ES; los/as trabajadores/as mayores de 45 años, un 22% y los mayores de 55 años, un 26%. La diferencia es especialmente elevada en el caso de las personas con discapacidad, cuyo salario

medio es un 70% superior en la ES que en la mercantil. Por el contrario, los salarios medios de los/as trabajadores/as que ocupan puesto de alta dirección y muy alta cualificación y el de los jefes/as administrativos y de taller son inferiores en un 10,0% y 16% respectivamente respecto a la economía mercantil. Este resultado es consistente con la menor dispersión salarial que se presenta en la ES.

TABLA 9. SALARIOS DE LOS/AS TRABAJADORES/AS EN ECONOMÍA SOCIAL Y ECONOMÍA MERCANTIL EN GALICIA. AÑO 2017. DIFERENCIAS RESPECTO AL GRUPO DE CONTROL (=100)¹⁰

	Economía social	Economía mercantil
Total trabajadores/as	120	100
Hombres	106	100
Mujeres	128	100
De 25 a 44 años	114	100
De 45 a 54 años	122	100
De 55 años y más	126	100
Personas con discapacidad	179	100
01. Ingenieros/as, licenciados/as, alta dirección	90	100
02. Ingenieros/as técnicos, ayudantes titulados/as	116	100
03. Jefes/as administrativos y de taller	84	100
04. Ayudantes no titulados/as	105	100
05. Oficiales administrativos/as	120	100
06. Subalternos/as	123	100
07. Auxiliares administrativos/as	99	100
08. Oficiales de 1ª y 2ª	85	100
09. Oficiales de 3ª y especialistas	115	100
10. Peones y asimilados/as	104	100

Nota: Sólo incluye trabajadores/as que han trabajado a jornada completa todo el año 2017.

Fuente: Muestra Continua de Vidas Laborales (2017) y elaboración propia.

Por último, la ES muestra salarios más igualitarios atendiendo a distintas dimen-

siones, es decir, muestran un menor abanico salarial por sexo y por categorías ocupacionales y tienen una menor dispersión salarial, que se concreta sobre todo en la relación de los grupos directivos, respecto a los valores medios (Tabla 10). Así, en la ES, los/as trabajadores/as de alta dirección y cualificación tienen un salario medio superior al salario medio global en un 47,0% mientras que, en el grupo de control, esta diferencia es del 97,0%. Una situación similar se da con los jefes/as administrativos y de taller,

¹⁰ La información aparece normalizada. Es decir, los distintos valores de los salarios de los grupos de control (para hombres, mujeres,...) se han igualado a 100 y se ha calculado el correspondiente valor (tomando el valor del grupo de control como base) para la misma categoría en el grupo de economía social. Esta forma de presentar la información permite leer de forma sencilla las diferencias en términos relativos entre uno y otro grupo. Así, si el valor del salario medio de los hombres en el grupo de economía social de mercado es de 91,0 este valor indica que es un 9,0% inferior al de los hombres que trabajan en el grupo de control.

que en la ES ganan un 4% más que la media, pero en la economía mercantil este diferencial se eleva hasta un 49%. No obstante, los/as trabajadores/as más jóvenes, peones y

asimilados/as y los que tienen un contrato de duración determinada tienen una brecha salarial, respecto al salario medio, superior en las empresas de ES.

TABLA 10. SALARIOS DE LOS/AS TRABAJADORES/AS EN ECONOMÍA SOCIAL Y ECONOMÍA MERCANTIL EN GALICIA. DETALLE POR CARACTERÍSTICAS DE TRABAJADORES/AS Y DE PUESTOS DE TRABAJO. AÑO 2017. DIFERENCIAS RESPECTO AL SALARIO MEDIO TOTAL DE CADA GRUPO (=100)¹¹

	Economía social	Economía mercantil
Total trabajadores/as	100	100
Hombres	104	118
Mujeres	92	87
De 25 a 44 años	96	101
De 45 a 54 años	106	104
De 55 años y más	99	94
Personas con discapacidad	89	39
01. Ingenieros/as, licenciados/as, alta dirección	147	197
02. Ingenieros/as técnicos, ayudantes titulados/as	123	128
03. Jefes/as administrativos y de taller	104	149
04. Ayudantes no titulados/as	90	104
05. Oficiales administrativos/as	119	120
06. Subalternos/as	86	84
07. Auxiliares administrativos/as	72	87
08. Oficiales de 1ª y 2ª	80	113
09. Oficiales de 3ª y especialistas	80	84
10. Peones y asimilados/as	70	80
De duración indefinida	102	100
De duración determinada	79	83

Nota: Sólo incluye trabajadores/as que han trabajado a jornada completa todo el año 2017.

Fuente: Muestra Continua de Vidas Laborales (2017) y elaboración propia.

4.3. Igualdad de oportunidades

Un tercer eje de contribución de las empresas de ES a la cohesión social es a tra-

vés de la igualdad de oportunidades, ya que este principio está mucho más presente que en las empresas mercantiles, como ponen de manifiesto los resultados obtenidos para algunas dimensiones de la misma: diferencias de género en las condiciones laborales, la diversidad en los puestos directivos de responsabilidad y la posibilidad de solicitar excedencias para el cuidado de personas dependientes.

¹² Al igual que en la tabla anterior, la información se presentan normalizada con objeto de facilitar la comparación. En este caso, los valores de los salarios medios de cada grupo se han igualado a 100 y se han calculado (tomando éstos como base) los valores para el resto de categorías. Así, si el valor del salario medio de las mujeres en el grupo de economía social total es de 97,0 este valor indica que es un 3,0% inferior al salario medio en el conjunto de la economía social.

4.3.1. Diferencias de género en las condiciones laborales

En los anteriores apartados de presencia de mujeres en la ES, tipo de contrato y tipo de jornada se han observado algunas diferencias significativas que contribuyen a una menor brecha de género en la ES frente al grupo de control. Las mujeres de más de 45 años tienen una mayor presencia en la ES y si bien no muestran diferencias en términos de acceso a un contrato indefinido (69,8% y 69,1% respectivamente), sí se observa una menor incidencia en la parcialidad (33,1% frente a 36,1%).

Pero uno de los resultados más interesantes es la existencia de mayores retribuciones para las mujeres y, sobre todo, una menor brecha salarial entre hombres y mujeres. Este último resultado se observa en la Tabla 10, pero en este apartado profundizamos en el

análisis de las diferencias observadas (Tabla 11). En la ES, las mujeres que trabajan a jornada completa cobran, de media, un 12% menos que los hombres mientras que en grupo de control, este porcentaje es del 27%. Por tanto, en Galicia, la brecha salarial de género en la economía mercantil es más del doble de la observada en la ES. Las brechas salariales de género se incrementan con la edad, tanto en la ES como en la mercantil, pero, en todos los casos son notablemente inferiores en la ES. Por último, resulta interesante el resultado obtenido al diferenciar según las mujeres residen en zonas urbanas o ciudades medianas, pequeñas o ámbitos rurales (denominado rural en su conjunto en la tabla 11). Las brechas de género son menores en la ES independientemente de la residencia de la trabajadora, incluso rozando la igualdad en el caso de las mujeres que residen en grandes ciudades (de más de 40.000 habitantes).

TABLA 11. BRECHAS SALARIALES DE GÉNERO EN LAS EMPRESAS Y ENTIDADES DE LA ECONOMÍA SOCIAL Y DE LA ECONOMÍA MERCANTIL EN GALICIA. AÑO 2017. DIFERENCIAS RESPECTO A LOS HOMBRES DE SU MISMA CATEGORÍA (SALARIO DE LOS HOMBRES=100)

	Economía social		Economía mercantil	
	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres
Total trabajadores/as	100	88	100	73
De 25 a 44 años	100	91	100	73
De 44 a 54 años	100	90	100	66
De 55 años y más	100	87	100	67
Ámbito geográfico				
Urbano	100	99	100	78
Rural	100	80	100	71

Nota: Sólo incluye trabajadores/as que han trabajado a jornada completa todo el año 2017.

Fuente: Muestra Continua de Vidas Laborales (2017) y elaboración propia.

4.3.2. Diversidad en la dirección

Si bien la ES muestra una mayor presencia de mujeres en los puestos de alta dirección y muy alta cualificación¹³ (60,3% frente

al 55,6% en las empresas mercantiles), las diferencias no son estadísticamente significativas (Tabla 13). También es mayor en la ES la presencia de trabajadores/as con discapacidad en los puestos de alta dirección y

¹³ La diversidad en la dirección se ha aproximado por la heterogeneidad de trabajadores en el grupo de cotización "01 Ingenieros, licenciados y alta dirección". Este grupo no sólo in-

cluye puestos directivos sino también de muy alta cualificación (licenciados/as e ingenieros/as superiores) y no es posible diferenciarlos.

cualificación y de trabajadores/as mayores de 55 años, pero las diferencias tampoco son significativas. Por tanto, en el caso de la ES

gallega, no se constata una mayor diversidad en los puestos de dirección y de muy alta cualificación.

TABLA 12. DIVERSIDAD EN OCUPACIONES DE ALTA DIRECCIÓN Y MUY ALTA CUALIFICACIÓN (GRUPO DE COTIZACIÓN 01). DETALLE PARA ECONOMÍA SOCIAL Y MERCANTIL EN GALICIA. AÑO 2017

	Economía social	Economía mercantil
Mujeres	60,3%	55,6%
Mujeres de 25 a 40 años	19,9%	22,3%
Personas con discapacidad >33%	1,3%	0%
Mayores de 55 años	11,3%	8,1%
Extranjeros/as	9,3%	12,2%

Fuente: Muestra Continua de Vidas Laborales (2017) y elaboración propia.

4.3.3. Excedencias para el cuidado de hijos/as u otras personas dependientes

La información disponible en la MCVL permite también cuantificar el número de trabajadoras/es que disfruta de una excedencia para el cuidado de sus hijos/as o de otros familiares o personas a su cargo y este número es también significativamente mayor en las empresas y entidades de la ES (Tabla 13). Así, en el caso de las mujeres, el número de excedencias anuales por cada 1.000 trabajadoras es de 4,7 en la ES frente a 2,0 en las empresas mercantiles. En el grupo de hombres, aunque las cifras son muy reducidas,

las excedencias en la ES son inferiores a las de la economía mercantil (0 excedencias por cada 1000 trabajadores frente a 0,4 excedencias al año en el caso de las empresas de economía mercantil).

Dado que el grupo de control se ha diseñado mediante un proceso de estratificación que refleja la especialización sectorial y el tamaño de empresas de la ES, cabe interpretar que esta diferencia se debe a que la cultura empresarial, y sus principios, facilita en mayor medida la toma de excedencias para el cuidado de hijo/as y de otras personas, aunque según los datos, son las mujeres quienes las solicitan.

TABLA 13. TRABAJADORES/AS QUE CUENTAN CON EXCEDENCIAS PARA EL CUIDADO DE HIJOS/AS U OTRAS PERSONAS. DETALLE PARA LA ECONOMÍA SOCIAL (1) Y LA ECONOMÍA MERCANTIL EN GALICIA POR SEXO. 2017

	Economía social		Economía mercantil	
	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres
Tamaño muestral (nº trabajadores/as)	387	523	316	536
Duración media de trayectorias (años)	5,8	6,1	8,7	8,3
Nº excedencias anuales (por cada 1.000 trabajadores/as)	0	4,7	0,4	2,0

(1) No incluye trabajadores/as de empresas de inserción ni de centros especiales de empleo.

Fuente: Muestra Continua de Vidas Laborales (2017) y elaboración propia.

4.4. Contribución a la existencia de una oferta amplia de servicios sociales y de servicios educativos

Por último, una de las características de la ES más señalada por la literatura es el hecho de que este tipo de empresas aseguran la provisión de determinados servicios y/o en determinados ámbitos geográficos. En este sentido, se señala que los servicios prestados por la ES atienden demandas insatisfechas por la oferta mercantil, que no cubre determinados servicios o no llega a determinados colectivos o ámbitos geográficos. En el marco de este trabajo no se puede llegar a constatar las diferencias en el perfil de usuarios de uno y otro grupo de empresas, pero sí el hecho de que las empresas y entidades de la ES tienen una mayor presencia en determinadas actividades de servicios que socialmente se consideran necesarias y que están estrechamente ligadas a los conceptos de calidad de vida y desarrollo humano sostenible.

Cabe resaltar que en esta última dimensión de la contribución de la ES a la cohesión social, ya no se está comparando la submuestra de empresas de ES con un grupo de control sino que ahora se trabaja con el conjunto de empresas y entidades con sede social en Galicia recogidas

en la MCVL (10.778 empresas y entidades con uno o más empleados/as por cuenta ajena) que es representativo del tejido productivo regional. Se abandona la comparación con el grupo de control porque precisamente uno de los criterios de la selección de éste es la igualación de la estructura sectorial, lo que no permitiría observar diferencias en la misma.

En el contexto sociodemográfico gallego, marcado por un acelerado ritmo de envejecimiento de la población es de especial interés dentro de los servicios de tipo social contar con una oferta amplia de servicios de atención a las personas mayores y a personas con discapacidad, especialmente de los denominados servicios de atención a la dependencia.

La comparativa con el conjunto de las empresas mercantiles confirman que la presencia de la ES gallega en las ramas de actividad que concentran los servicios de atención a la dependencia es muy alta en términos relativos. La ES representa en torno al 37,2% de la oferta privada en estos mercados en Galicia. Es decir, casi el 40% de las empresas y entidades de este sector de servicios de atención a la dependencia son de ES, mientras que su peso en el total de la economía regional es del 5,3% (Tabla 14).

TABLA 14. PARTICIPACIÓN DE LAS EMPRESAS DE ECONOMÍA SOCIAL EN LAS ACTIVIDADES ECONÓMICAS LIGADAS A LA DEPENDENCIA, OTROS SERVICIOS SOCIALES Y EDUCACIÓN. DETALLE PARA ECONOMÍA SOCIAL Y MERCANTIL EN GALICIA. AÑO 2017. PORCENTAJE SOBRE EL TOTAL DE EMPRESAS EN CADA RAMA DE ACTIVIDAD

	Economía social	Economía mercantil	Total
Dependencia	37,2%	62,8%	100%
871. Asistencia en establecimientos residenciales con cuidados sanitarios	14,3%	85,7%	100%
872. Asistencia en establecimientos residenciales para personas con discapacidad intelectual, enfermedad mental y drogodependencia	58,3%	41,7%	100%
873. Asistencia en establecimientos residenciales para personas mayores y con discapacidad física	16,2%	83,8%	100%
881. Actividades de servicios sociales sin alojamiento para personas mayores	50,7%	49,3%	100%
Otros servicios sociales	24,4%	75,6%	100%
879. Otras actividades de asistencia en establecimientos residenciales (excepto ancianos y personas con discapacidad)	30,0%	70,0%	100%

	Economía social	Economía mercantil	Total
889. Otras actividades de servicios sociales sin alojamiento (cuidado diurno de niños y otros)	22,6%	77,4%	100%
Educación	21,2%	78,8%	100%
851. Educación preprimaria	20,0%	80,0%	100%
852. Educación primaria	28,6%	71,4%	100%
853. Educación secundaria	17,4%	82,6%	100%
854. Educación postsecundaria	40,0%	60,0%	100%
855. Otra educación	20,1%	79,9%	100%
Total economía	5,3%	94,7%	100%

Fuente: Muestra Continua de Vidas Laborales (2017) y elaboración propia.

Además, cabe señalar que la presencia de la ES es mayoritaria en el caso de los servicios sociales con alojamiento para personas con discapacidad intelectual, enfermedad mental y drogodependencia (representa el 58,3% de la oferta) y en los servicios sociales sin alojamiento para personas mayores (50,7%). Por tanto, la especialización productiva de la ES en servicios ligados a la dependencia y a la atención de personas mayores y con discapacidad es muy alta.

Asimismo, su presencia es también notable en otros servicios sociales prestados tanto en residencias como a domicilio y que van dirigidos a otros colectivos distintos a los de las personas mayores o con discapacidad. En los servicios prestados en residencias la oferta de la ES representa el 30,0% y el cuidado diurno de niños/as alcanza el 22,6%.

Por tanto, los resultados ponen de manifiesto la alta presencia de la ES en las actividades vinculadas a la dependencia y en otros servicios sociales, contribuyendo completar la oferta privada en estos mercados.

En lo referente a los servicios de educación, la ES tiene también una presencia relativamente alta: el 21,2% de los oferentes privados del sector de educación son empresas o entidades de la ES, alcanzando el 28,6% en el caso de educación primaria y el 40% en la postsecundaria. Por tanto, la ES contribuye también de forma notable a la existencia de una amplia oferta en todos los niveles educativos.

5. VALORACIÓN SOBRE EL EMPLEO DEL IMPACTO DE LOS VALORES DE LA ECONOMÍA SOCIAL GALLEGA

En el apartado de aproximación metodológica se explica que una vez obtenidas las diferencias en el comportamiento de la ES y el grupo de control y se analiza la significatividad estadística de la misma, se procede a estimar el impacto que tendría la pérdida de los principios y valores de la ES en términos de trabajadores/as afectados/as.

La medición de los diferenciales entre las empresas de la ES gallega y las empresas mercantiles en el conjunto de aspectos recogidos en la figura 1 y analizados en el anterior apartado permite realizar un ejercicio de simulación. En el mismo las entidades de la ES pasan a comportarse como las del grupo de control, es decir, se aplica a las primeras los valores medios de las segundas, ya sean en la presencia de determinados colectivos o en las diferentes condiciones laborales. Estas diferencias permiten aproximar el impacto del comportamiento diferencial de los principios y valores de las empresas de la ES en Galicia en términos de trabajadores/as afectados/as.

La cuantificación del impacto es una aproximación parcial al valor de los principios de la ES ya que hay efectos potenciales que si bien están identificados a nivel teórico no se han podido verificar por falta de información

estadística, y otros que, aun habiéndose verificado, no se han podido incorporar a la cuantificación del impacto por falta de metodologías para hacerlo.

Los resultados anualizados de esta simulación son los siguientes (Tabla 15):

1. Más de 6.600 trabajadores/as pertenecientes a algún colectivo con dificultad de acceso al empleo¹⁴ perderían su empleo. De dicho total, 4.578 serían personas con discapacidad, casi 350 personas en riesgo de exclusión social, 796 mayores de 55 años, 328 mujeres mayores de 45 años y 631 trabajadores/as de baja cualificación.
2. Aproximadamente 5.000 trabajadores/as perderían anualmente la relación laboral estable que ahora mantienen con su empresa. De esta cifra, en torno a 2.700 son socios/as de las empresas de la ES de mercado y están incorporados/as a las mismas como empleados/as por cuenta propia, mientras que casi 2.300 son empleados por cuenta ajena.
3. Puesto que los salarios en la ES gallega son más elevados que en las empresas mercantiles, si las empresas de ES se comportaran como mercantiles, habría casi 40.000 trabajadores/as que verían reducidos sus ingresos salariales.

TABLA 15. CONTRIBUCIÓN DE LOS PRINCIPIOS DE LA ECONOMÍA SOCIAL GALLEGA A LA COHESIÓN SOCIAL. IMPACTO CONTABILIZADO EN NÚMERO DE PERSONAS

	Nº personas
1. Ocupación de colectivos con dificultades de acceso al empleo (nº de trabajadores/as que perderían su empleo)	6.678
Trabajadores/as con discapacidad	4.578
Trabajadores/as en situación de exclusión social	346
Trabajadores/as mayores de 55 (sin discapacidad)	796
Mujeres mayores de 45 años (sin discapacidad y menores de 55 años)	328
Trabajadores/as de baja cualificación menores de 55 años	631
2. Calidad en el empleo (nº de trabajadores/as que vería modificadas sus condiciones de empleo) (descontados colectivos anteriores)	
Estabilidad en el empleo	5.014
Empleo por cuenta propia societario (socios/as de sociedades)	2.717
Empleo por cuenta ajena (en empleo de forma continuada)	2.297
Mayores salarios	39.997
3. Igualdad de oportunidades (nº de trabajadores/as que vería modificadas sus condiciones de empleo)	
Mayor facilidad para coger excedencias	112
Menor brecha salarial de género	20.289
4. Oferta de servicios sociales y educativos (nº de trabajadores/as que dejarían de trabajar en estos sectores)	13.955
Servicios a la dependencia y otros servicios social	9.677
Servicios de educación	4.278

Fuente: Muestra Continua de Vidas Laborales 2017 y elaboración propia.

¹⁴ Esta cifra ya ha descontado el hecho de que un mismo trabajador pueda pertenecer a más de uno de estos colectivos.

4. Las mujeres trabajadoras gallegas retrocederían en logros laborales. De hecho, para más de 20.000 trabajadoras se incrementaría la brecha salarial respecto a sus compañeros varones. Y las plantillas perdería posiciones en la conciliación de vida personal y familiar ya que más de 100 trabajadores/as de la ES gallega no se acogerían a las excedencias para el cuidado de sus hijos/as.
5. En relación a la especialización sectorial de la ES gallega y su mayor oferta en determinados servicios sociales o de interés social, si estas empresas se distribuyesen por sectores como su grupo de control, habría casi 14.000 trabajadores/as menos en servicios relacionados con la dependencia y otros servicios sociales (9.677) y servicios educativos (4.278), afectando de forma importante tanto al nivel como a la diversidad de oferta en estas actividades.

6. CONCLUSIONES

El análisis de impacto realizado confirma que la economía social gallega facilita el acceso al empleo de grupos de colectivos con dificultades: mujeres, personas con discapacidad, personas en exclusión social, mayores de 55, y dentro de este grupo, aquellas que tienen baja cualificación. Además, la economía social gallega tiene un importante efecto sobre las rentas salariales recibidas por sus trabajadores/as comparado con las empresas mercantiles. Se ha podido comprobar que los salarios (valor de la mediana) de las empresas de economía social son más altos que los de la mercantil, y esta característica se evidencia para diferentes grupos de trabajadores/as, lo que implica una ventaja tanto en sus rentas actuales como futuras, aportando sostenibilidad económica a las familias implicadas.

En relación a la igualdad de oportunidades, se han puesto de manifiesto las menores

brechas salariales de género en la economía social gallega, al igual que una mayor facilidad en la conciliación a la hora de coger excedencias. Sin embargo, no se ha podido comprobar la existencia de diferencias significativas en la diversidad existente en los puestos de responsabilidad en la economía social frente a la mercantil.

En resumen, se han constatado una serie de comportamientos diferentes, y estadísticamente significativos, entre las entidades de economía social y el grupo de control diseñado. La agregación de estos efectos muestra que si las entidades de ES perdiesen sus valores propios y adoptasen el comportamiento observado en las empresas mercantiles, más de 6.000 personas con dificultades de acceso al mercado laboral perderían su empleo. Asimismo, casi 40.000 personas verían reducidos sus salarios y unas 5.000 tendrían trayectorias laborales más inestables. En términos de igualdad de género en el mercado laboral, más de 20.000 mujeres experimentarían una mayor brecha salarial respecto a los hombres. Por último, sectores clave en términos de cohesión social como los servicios sociales y educativos perderían casi 14.000 empleos en esta región. Cabe recordar que la metodología utilizada no valora la desaparición de las entidades de la economía social en sí, sino que se simula un cambio en sus principios y valores y por tanto en su naturaleza, más allá de la actividad que realizan.

Así pues, los resultados de este estudio confirman la importancia de abordar la valoración de los efectos diferenciales de la economía social frente a la mercantil como un elemento clave para ahondar en su conocimiento y la puesta en valor por parte de los poderes públicos y la sociedad en su conjunto. Más aún, la metodología aporta evidencia empírica al apoyo a los principios de la economía social, al constatarse la contribución específica de los mismos a la cohesión social desde la perspectiva del empleo. Los resultados vienen a confirmar lo que también se observa en otros estudios específicos de ciertas entidades, como es el caso de la

contribución de las cooperativas a la igualdad de oportunidades entre hombres y mujeres en Galicia (Bastida, Cancelo y Oliveira, 2020) o la mayor calidad de los empleos en las cooperativas y la mejor distribución del ingreso entre sus miembros (Bretos y Marcuello, 2017).

Se trata de una aportación clave, incluida en uno de los ejes fundamentales de la estrategia de economía social de Galicia para el periodo 2019-2021 (Xunta de Galicia, 2018). En este sentido, las iniciativas de colaboración público-privada son claves para dar visibilidad al sector y promocionar su crecimiento, como ha sido el caso en Galicia (Bastida, Oliveira-Blanco y Savall-Morera, 2020).

Por otra parte, el trabajo presentado aporta evidencia empírica en favor del apoyo a la economía social como agente transformador de la economía gallega. En este sentido es importante el desarrollo de medidas para consolidar la economía social y potenciar su escala. El actual peso de la economía social constituye una limitación en términos de la contribución de sus principios a la cohesión social, como es el caso de su contribución a un empleo más sostenible e inclusivo que otras fórmulas empresariales.

Por último, en el pasado reciente, Galicia ha vivido sucesivos episodios que han afectado a su economía y en general a la sociedad, como la pandemia por la covid-19 y la subsecuente crisis económica, o las consecuencias de la crisis de inflación iniciada en 2021. La economía social tiene un papel relevante en la era post-covid (OCDE, 2020) y en este sentido, la replicación de este trabajo con datos que incorporen dichos periodos servirá para argumentar la capacidad de respuesta de la economía social gallega a los retos socioeconómicos de la era post-covid.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

BARRAKET, J. y YOUSEFPOUR, N. «Evaluation and social impact measurement amongst small to medium social enterprises: process, purpose and value». *Australian Journal of Public Administration*. N.º 72(4) (2013), p. 447-458.

- BASTIDA, M., OLVEIRA-BLANCO, A. y SAVALL-MORERA, T. «Medidas para el fomento y consolidación de un ecosistema favorable a la economía social en Galicia. La Red Eusumo». *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*. N.º 98 (2020), p. 59-94.
- BASTIDA, M., VAQUERO, A., y CANCELO, M. «La contribución de la ley de economía social de Galicia al desarrollo territorial y a la mejora del empleo». *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, 134 (2020).
- BASTIDA, M., VAQUERO, A., CANCELO, M. y OLVEIRA, A. «Fostering the Sustainable Development Goals from an Ecosystem Conducive to the SE: The Galician's Case». *Sustainability* 12 (2020) 500.
- BEN-NER, A. «Reflections on the Future Evolution of Social, Nonprofit and Cooperative Enterprise». *Annals of Public and Cooperative Economics* Vol. 89 Issue 1 (2018), p. 109-124.
- BORZAGA, C., SALVATORI, G. y BODINI, R. *Social and Solidarity Economy and the Future of Work*. Geneva: International Labour Organization, 2017
- BRETOS, I. y MARCUELLO, C. «Revisiting globalization challenges and opportunities in the development of cooperatives». *Annals of Public and Cooperative Economics* 88 (1) (2017), p.47-73.
- CANCELO, M. y BOTANA, M. (dir.). *Informe sobre a Economía Social en Galicia 2019*. Santiago de Compostela: Centro de Estudios Cooperativos da USC, 2020.
- CANCELO, M. y BOTANA, M. (dir.). *Libro Branco sobre a Economía Social en Galicia. 2018*. Santiago de Compostela: Centro de Estudios Cooperativos da USC, 2019.
- CASTRO, R.B., BANDEIRA, P. y SANTERO-SÁNCHEZ, R. «Social Economy, Gender Equality at Work and the 2030 Agenda: Theory and Evidence from Spain». *Sustainability*, 12 (2020), 5192.
- CASTRO, R., SANTERO, R., MARTÍNEZ, M.I. y DE DIEGO, P. «From the economic to the social contribution of the Social Economy. Monetary assessment of the social value created for the Spanish economy». *CIRIEC España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 100 (2020), p. 31-65.
- CASTRO, R., SANTERO, R., MARTÍNEZ, M.I. & GUILLÓ, N. «Impacto socioeconómico de las empresas de la Economía Social en España. Una valoración cuantitativa de sus efectos sobre la cohesión social». *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 79 (2013), p. 35-58.
- CHAVES-AVILA, R. y GALLEGO-BONO, J.R. «Transformative Policies for the Social and Solidarity Economy: The New Generation of Public Policies Fostering the Social Economy in Order to Achieve Sustainable Development Goals. The European and Spanish Cases». *Sustainability*, 12 (2020), 4059.

- CHRISTIANSON, R. The co-operative sustainability scorecard, en Brown et al., *Co-operatives for Sustainable Communities: Tools to Measures Co-operative Impact and Performance*, p. 80-86. Ottawa: Co-operatives and Mutuals Canada, 2015
- DACHEUX, E. y GOUJON, D. «The solidarity economy: An alternative development strategy?». *International Social Science Journal*, 62(203-204) (2011), p. 205-215.
- DUFOUR, B. *State of the art in social impact measurement: methods for work integration social enterprises measuring their impact in a public context*. 5th EMES International Research Conference on Social Enterprise, EMES, 2015, Helsinki, Finland. hal-01458730
- DUGUID, F. «Non-Financial Tools And Indicators For Measuring The Impact Of Co-Operatives». *Journal of Co-Operative Accounting And Reporting*, Volumen 5, Issue 1, (2017), p. 40-54.
- DUQUE, P., MEZA, O.E., GIRALDO, D. y BARRETO, K. «Economía Social y Economía Solidaria: un análisis bibliométrico y revisión de literatura». *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, vol. 138, (2021) e75566.
- GADREY J. L'utilité sociale en question, à la recherche de conventions, de critères de méthodes d'évaluation, en J-N. CHOPART, G. NEYRET y D. RAULT (Dir.), *Les dynamiques de l'économie sociale et solidaire*, Paris: La Découverte, coll. «Recherches», 2006.
- LEY 5/2011, de 29 de marzo, de Economía Social. Boletín Oficial del Estado, n° 76, 30 de marzo de 2011.
- LEY 6/2016, de 4 de mayo, de la economía social de Galicia. Boletín Oficial del Estado, n° 147, 18 de junio de 2016.
- MANETTI, G. «The Role of Blended Value Accounting in the Evaluation of Socio-Economic Impact of Social Enterprises». *Voluntas*, 25 (2014), 443.
- MARTÍNEZ-LEÓN, I.M., OLMEDO-CIFUENTES, I., MARTÍNEZ-VICTORIA, M. y ARCAS-LARIO, N. «Leadership Style and Gender: A Study of Spanish Cooperatives». *Sustainability*, 12, (2020), 5107.
- MELIÁ-MARTÍ, E., TORMO-CARBÓ, G. y JULIÁ-IGUAL, J.F. «Does Gender Diversity Affect Performance in Agri-Food Cooperatives? A Moderated Model». *Sustainability*, 12 (2020), 6575.
- MONZÓN, J.L. y CHAVES, R. *Recent evolutions of the Social Economy in the European Union*. Brussels: European Economic and Social Committee, 2016.
- OCDE. *Social economy and the COVID-19 crisis: current and future roles*. OECD Policy Responses to Coronavirus (COVID-19), 2020.
- OI, W.Y. y IDSON, T.L. «Workers are more productive in large firms». *American Economic Review, Papers and Proceedings*, 89 (1999), p. 104-108.
- RETOLAZA, J.L., SAN-JOSE, L. y RUIZ-ROQUEÑI, M. «Monetarizing the social value: theory and evidence». *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 83 (2015), p. 43-62.
- RINCÓN, F. y LÓPEZ, A. «Valores de la Economía Social: Gestión de Recursos Humanos y Sostenibilidad». *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 102 (2021), p. 33-59.
- UNTFSSSE. *Realizing the 2030 agenda through social and solidarity economy. Position statement of the UN inter-agency task force on social and solidarity economy*. UN Inter-Agency Task Force on Social and Solidarity Economy, 2015
- VAQUERO, A. y LOSA, V. «Actuaciones desde la Administración Pública para evitar la despoblación del medio rural ¿Qué se puede hacer desde los ayuntamientos y diputaciones?». *Revista Galega de Economía*, 29(2) (2020), 1-14.
- WINTER-EBMER, R. «Firm-size, earnings, and displacement risks». *Economic Inquiry*, 39 (3), (2001), p. 474-86.
- XUNTA DE GALICIA (2018). *Estrategia de economía social 2018-2021*. Santiago de Compostela: Consellería de emprego e igualdade, Xunta de Galicia.

Economía social y sistemas participativos de garantía: sistematización de una experiencia agroecológica

Social economy and participatory guarantee systems: systematisation of an agroecological experience

VERÓNICA PIÑEIRO^a

MARÍA MICAELA COMEZAÑA^b

SELVA YANET CUPPARI^c

PABLO PALACIOS^d

MARÍA CECILIA SALDUNGARAY^e

NORAT ROIG-TIERNO^f

<https://doi.org/10.55617/revmites.17>

Resumen:

Las consideraciones de sostenibilidad no han pasado desapercibidas en el sector agroalimentario el cual ha sido siempre percibido como un sector tradicional. Cada vez son más los productores y consumidores que demandan productos agroecológicos que no solo respeten el medio ambiente, sino que también tengan presentes elementos sociales. En el marco de la economía social y solidaria, se encuadran los Sistemas de Garantía Participativa (SPG) conocidos como instrumentos de certificación de calidad agroecológica utilizados por productores agrarios. A nivel mundial, los productores individuales o las familias son las que gestionan más del 90% de explotaciones agrarias lo cual destaca la importancia de la agricultura familiar en el sector agroalimentario. Teniendo en cuenta la importancia de la sostenibilidad y agroecología en dicho sector, la presente investigación pretende analizar cómo los SPG contribuyen al desarrollo local sostenible, así como determinar sus implicaciones. Para ello, se ha realizado un estudio de caso del Partido de Villarino, en la provincia de Buenos Aires en Argentina. Los resultados muestran que la certificación agroecológica fomenta la adopción de estrategias de colaboración las cuales tienen efectos positivos en la organización del territorio como el aumento de poder de los pequeños productores, de los ingresos de los productores y del conocimiento en materia

^a Dpto. Agronomía, Universidad Nacional del Sur (UNS), Bahía Blanca – Argentina. veronica.pineiro@uns.edu.ar

^b Dpto. Agronomía, Universidad Nacional del Sur (UNS), Bahía Blanca – Argentina. micaela.comezana@uns.edu.ar

^c Dpto. Agronomía, Universidad Nacional del Sur (UNS), Bahía Blanca – Argentina. selva.cuppari@uns.edu.ar

^d AER Mayor Buratovich, INTA EEA Hilario Ascasubi, Villarino, Argentina. palacios.pablo@inta.gov.ar

^e Dpto. Agronomía, Universidad Nacional del Sur (UNS), Bahía Blanca – Argentina. saldunga@uns.edu.ar

^f Dpto. Economía y Ciencias Sociales, Universitat Politècnica de València - España. norat.roig@upv.es

de producción sostenible. Por tanto, los SPG pueden utilizarse como estrategia para el fortalecimiento del sistema alimentario y los *stakeholders* que participan en este sector logrando una mayor contribución a los Objetivos de Desarrollo Sostenible.

Palabras clave: Sistema Participativo de Garantía (SPG), agricultura familiar, economía social y solidaria, certificación, agroecología.

Abstract:

Sustainability considerations have not gone unnoticed in the agri-food sector, which has always been perceived as a traditional sector. More and more producers and consumers are demanding agroecological products that respect not only the environment but also guarantee the socioeconomic quality of society. Within the social and solidarity economy framework, the Participatory Guarantee Systems (PGS) are known as agroecological quality certification instruments used mainly by agricultural producers. Farms are worldwide managed by individual producers or families (more than 90%), which underlines the importance of family farming in the agri-food sector. Considering the importance of sustainability and agroecology in this sector, this paper aims to analyze how PGSs contribute to local sustainable development, as well as to determine their implications for the local economy. For this purpose, a case study has been conducted in the Villarino district, located in the province of Buenos Aires in Argentina. The results show that agroecological certification encourages the adoption of collaborative strategies that positively affect the organization of the territory, such as increasing the small producers' power, income, and knowledge of sustainable production. Therefore, PGSs could be used to reinforce the food system and the stakeholders involved in this sector, achieving a greater scope of the Sustainable Development Goals.

Keywords: Participatory Guarantee System (PGS), family farming, social and solidarity economy, certification, agroecology.

1. INTRODUCCIÓN

La economía social y solidaria (ESS) enmarca al conjunto de iniciativas socioeconómicas y culturales que buscan un cambio de paradigma y transformación social basado en el trabajo colaborativo, la solidaridad y la igualdad. Los conceptos de desarrollo sostenible y ESS se relacionan a partir de iniciativas capaces de responder a la aparición de nuevas necesidades y cambios en la sociedad mediante redes de colaboración interorganizativas e intersectoriales orientadas a la activación de nuevas vías de desarrollo local (Picciotti, 2017). Este tipo de iniciativas en el sector rural, surgen a través de la participación, la integración, el conocimiento local, la confianza y la producción sostenible, y pueden contribuir a transformar la organización del sistema agroalimentario (Piñeiro *et al.*, 2021).

Es así que, para comprender mejor el papel de las cadenas de suministro de alimentos en el sector rural, es clave enfrentarse a

la riqueza empírica de las redes alternativas emergentes, examinando cómo se construyen, configuran y reproducen a lo largo del tiempo y el espacio. Esto permitiría comprender mejor en qué medida se cumplen los objetivos de progreso permanente de la comunidad y de cada individuo integrado en ella (Renting *et al.*, 2003).

En lo que respecta al consumo, se han producido importantes transiciones en las percepciones de los consumidores sobre los alimentos y la agricultura (Stampa *et al.*, 2020; Jensen *et al.*, 2019). Esto se puede observar en una mayor preocupación de la sociedad hacia temas como la ecología, la salud y el bienestar animal. Esta creciente preocupación da lugar a la aparición de un mercado potencial para los productos alimenticios que se distinguen en uno o más de los aspectos de calidad. Sumado a esto, las cambiantes percepciones de los consumidores se han visto alimentadas por una creciente desconfianza en la condición de los alimentos derivados de la agricultura con-

vencional (Renting *et al.*, 2003). Estas formas alternativas de producción y comercialización representan esfuerzos para volver a especializar y socializar los sistemas estandarizados de producción y distribución de alimentos y difundir nuevas formas de asociación política y gobernanza de mercado. Según Sacchi *et al.*, (2015), estos procesos de producción y consumo están estrechamente relacionados espacialmente dada la cercanía entre productores y consumidores; en el establecimiento de un precio justo debido a acuerdos y reducción de intermediarios y transporte; y en el desarrollo de redes basadas en la confianza que se genera por el conocimiento mutuo y la reputación que ocasiona la proximidad. En este sentido, la colaboración y la creación de redes entre productores y otros actores del territorio, facilita la identificación de las necesidades, así como nuevas soluciones y oportunidades de interés (Piñeiro *et al.* 2021b).

Como una respuesta a las necesidades de integración del sistema agroalimentario, surge la agroecología (Sarandón & Marasas, 2015), con una mirada holística desde un ámbito productivo, ecológico y socioeconómico. En la actualidad, donde prevalece la producción de alimentos basada en el mercado y la utilización de insumos externos, los alimentos que provienen de la producción agroecológica, requieren una certificación para garantizar que los mismos se originaron bajo esos sistemas. Los Sistemas Participativos de Garantía (SPG) constituyen una herramienta que garantiza la calidad ecológica de los productos certificados, basándose en la participación, la confianza y las redes sociales.

Este tipo de colaboración, que se logra mediante la conformación de un SPG, fomenta la agroecología y la cercanía entre productor y consumidor al favorecer los circuitos cortos de proximidad o de comercialización (Zanetti-Pessóla-Candiotta, 2021). Estos circuitos son una forma de comercio basada en la venta directa de productos frescos o de temporada –con escasos intermediarios– entre productores y consumidores.

Además, en el marco de la ESS, los SPG surgen como una estrategia para los productores principalmente de la Agricultura Familiar (AF), ya que permiten abordar las asimetrías propias de las unidades económicas convencionales mercantiles, mediante la comercialización de los productos a través de canales cortos. Bajo la premisa de que el consumo no es sólo un acto individual, sino que es un acto político, en donde se ponen en juego las decisiones, intereses e intenciones tanto de los productores como así también de los consumidores (Tejedor 2014).

El objetivo de esta investigación es, a través de un estudio de caso, sistematizar la trayectoria de un proceso organizacional para certificar producciones agroecológicas mediante un SPG. Además, analizar de qué manera la implementación del mismo puede contribuir al desarrollo local sostenible. Específicamente, se identificarán las dificultades de la implementación del SPG, así como las dinámicas de gobernanza que se derivaron de su conformación.

Para ello, este trabajo se estructura en diversas secciones. La sección 2 introduce el marco teórico sobre el que se basa el análisis, focalizado en la agricultura familiar, la agroecología y los SPG como herramienta de legitimación de estos procesos. Posteriormente, la sección 3 describe la metodología, el lugar físico donde se desarrolla esta experiencia y los resultados, donde se presenta la trayectoria del grupo y los principales hitos que se observan en su evolución. Finalmente, en la sección 4, se reflexiona sobre los alcances de este proceso organizacional, su influencia en los productores y consumidores y los desafíos futuros.

2. MARCO CONCEPTUAL

2.1. La Economía Social y Solidaria como marco del Desarrollo Sostenible

A nivel global, el sistema agroalimentario se enfrenta a la necesidad de cambiar la forma de producción hacia sistemas sostenibles,

lo que requiere un enfoque holístico que incluya no solo aspectos económicos y productivos sino también ambientales, sociales y culturales. Esta necesidad de cambio se manifiesta en los Objetivos del Desarrollo Sostenible (ODS)¹, propuestos por las Naciones Unidas, que tienen como meta transformar el mundo a partir de mejoras en 17 aspectos u objetivos específicos. Los sistemas agroalimentarios se encuentran relacionados con la mayoría de estos objetivos, lo que evidencia la necesidad de cambios hacia sistemas más inclusivos y equitativos. Estos cambios podrían abordarse a través de la ESS generando valor para las comunidades locales y la población basados en los principios de equidad, inclusión, cooperación, solidaridad y democracia (Lee, 2020). Algunas acciones que contribuirían a alcanzar los ODS pueden enmarcarse como prácticas de la ESS y están a su vez basadas en los principios de la agroecología (Wezel, 2020; Farrelly, 2016). Si bien la ESS es considerada como un sector de la economía, se define como un movimiento político y social que promueve nuevas formas de producción, distribución y consumo (Averbug, 2020).

Las organizaciones de la ESS constituyen formas alternativas de gestión a los modelos de organización tradicionales para las comunidades de todo el mundo (Kim *et al.*, 2020). La diversidad, la economía circular, la gobernanza de la tierra y los recursos, la cocreación y el intercambio de conocimientos, la colaboración, el fortalecimiento de las capacidades individuales y grupales, y la distribución equitativa de los recursos, relacionan la ESS con la agroecología (Castro-Núñez *et al.*, 2020; Pereira *et al.*, 2020; Wezel, 2020; Stephens *et al.*, 2019; Connelly *et al.*, 2011) y podrían contribuir a alcanzar gran parte de los ODS.

En este sentido, algunas experiencias que se están desarrollando en sistemas agroalimentarios por pequeños agricultores que, a través de la agrupación, buscan generar no solo escala comercial, sino también la creación

y puesta en común de conocimiento, la producción de alimentos sanos, seguros y soberanos, la vinculación directa con el consumidor y el fortalecimiento de la economía y la agricultura familiar.

2.2. La Agricultura Familiar y la Agroecología

La AF es la forma predominante de producción agrícola mundial (Golay, 2021). En este tipo de agricultura, la familia y la producción se representan como una unidad fuertemente vinculada que evoluciona de manera conjunta y sostenida, cumpliendo las funciones económicas, medioambientales, sociales y culturales dentro de sus redes territoriales. Según estimaciones de la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (por sus siglas en inglés, FAO, 2019), más del 90% de las explotaciones agrícolas mundiales son gestionadas por una sola persona o familia y pueden caracterizarse como AF.

La AF tiene un peso relevante en el conjunto de las actividades agroalimentarias, tanto por su papel central en la producción de alimentos, la seguridad y soberanía alimentaria, el mantenimiento y sostenibilidad de los recursos naturales, la conservación del conocimiento, tradiciones y patrimonio cultural y como reservorio de la diversidad genética (Salcedo & Guzmán, 2014).

La AF es un agente clave en la creación de sistemas alimentarios inclusivos y sostenibles, contribuyendo así al cumplimiento de los ODS. Dentro de estos objetivos, el número dos (hambre cero), puede vincularse directamente a la AF, aunque también estaría estrechamente relacionada a muchas de las temáticas de los restantes objetivos, pudiendo ser considerada como transversal a las metas de la agenda (WRF, 2014). En el mismo sentido, la producción agroecológica contribuye en 10 objetivos de los 17 que componen los ODS (Farrelly, 2016),

¹ Portada - Desarrollo Sostenible (un.org)

evidenciando un potencial para conservar y aumentar la biodiversidad de los ecosistemas, al mismo tiempo que respeta los conocimientos e innovaciones provenientes de los campesinos e indígenas. Altieri y Rosset (2018), sostienen que el conocimiento local podría facilitar una aceleración en la adaptación a crisis complejas, así como también inspirar nuevos modelos de agricultura que permitan la disminución de la degradación de los ecosistemas y el cambio climático.

Según Wezel *et al.* (2020), el enfoque de la agroecología como ciencia, conjunto de prácticas y movimiento social, propone una transformación en el sistema alimentario. Específicamente, destaca el conocimiento local que a través de la experiencia y evaluación de los propios agricultores amplía su aptitud de innovación reconociendo sus capacidades y saberes a través de un vínculo horizontal fundamentado en el diálogo y el intercambio de conocimientos. Su enfoque tecnológico se basa en la diversidad, la sinergia, el reciclaje y la integración, así como en aquellos procesos sociales basados en la participación de la comunidad. La agroecología fomenta la autosuficiencia, privilegiando el crecimiento local, promoviendo la producción de alimentos en las comunidades, y acortando las distancias entre la producción y el consumo de alimentos (Altieri & Nicholls, 2012; Altieri & Rosset, 2018; Wezel *et al.*, 2020).

Los circuitos cortos de comercialización, que surgen como una alternativa al mercado de la agricultura industrial, proporcionan beneficios tanto para los productores como para los consumidores. En la mayoría de los casos, están organizados por un grupo de personas u organizaciones con criterios de cooperación, solidaridad y asociatividad que forman parte de un proceso de construcción libre y autónoma. Por esta razón, surge la necesidad de que la comercialización se lleve a cabo bajo un marco de seguridad y confianza, es decir, mediante sistemas que promuevan la participación en este tipo de canales. En este sentido, los SPG constituyen una alternativa.

2.3. Los Sistemas Participativos de Garantía: elementos diferenciales

La certificación, como una herramienta para reducir la asimetría en la información a lo largo de la cadena agroalimentaria, se ha convertido en una fuerza impulsora en la regulación global de los productos agroalimentarios. En las últimas tres décadas, el Sistema de Certificación de Terceros (TPC), en el que un actor independiente verifica el cumplimiento de un productor de los estándares orientados a los procesos preestablecidos, se ha convertido en el sistema de certificación dominante. Otras opciones de certificación, como los SPG, se han desarrollado, especialmente en los países del hemisferio sur (América Latina, el sudeste de Asia y África), y promovido como una alternativa más adecuada, más barata y menos burocrática al TPC (Kaufmann & Vogl, 2018). Los SPG y Sistemas de Control Interno son actualmente los dos sistemas de certificación más ampliamente conocidos y también reconocidos por la Federación Internacional de Movimientos Orgánicos Agrícolas (IFOAM) (Torremocha, 2012).

Una de las definiciones de SPG es la propuesta por IFOAM (May, 2008):

“Los Sistemas Participativos de Garantía son sistemas de garantía de calidad que operan a nivel local. Certifican a productores tomando como base la participación activa de los actores y se construyen a partir de la confianza, las redes sociales y el intercambio de conocimiento.”

Los SPG proponen una visión diferente de las relaciones dentro de los sistemas alimentarios, una visión de su arraigo territorial y un modelo innovador de gobernanza (Cuéllar-Padilla & Ganuza-Fernandez, 2018; Nelson *et al.*, 2016).

Fernández (2018) identifica los objetivos principales de los SPG a través de diferentes experiencias. Los objetivos específicos son: (i) impulsar y valorizar la producción, consumo y comercialización de productos agroecológicos, (ii) promover

la participación y la organización comunitaria, los circuitos alternativos de comercialización, y fortalecer los vínculos con la comunidad y (iii) contribuir a agregar valor a productos y/o mejorar procesos de la agricultura familiar.

Según Torremocha (2012), la diversidad de definiciones de SPG demuestra la riqueza inherente a estos sistemas, que además de garantizar un proceso de validación de prácticas, se convierten en herramientas útiles para articular y coordinar procesos y redes en los territorios. La naturaleza sistémica de los SPG permite que los mismos actúen con más intensidad en el aspecto productivo (por ejemplo, intercambio de experiencias y apoyo técnico), social (reconocimiento del trabajo del agricultor y ganadero, comunidades de apoyo a la agricultura, estrategias de soberanía alimentaria, entre otros), o económico (desarrollo o fortalecimiento de canales cortos de comercialización, estrategias de soberanía alimentaria, etc.) de acuerdo con su objetivo. La particularidad de estas iniciativas radica en el hecho de que son creados por los mismos agricultores y consumidores. Esta característica hace que estén íntimamente relacionadas a su territorio, contexto local, y su geografía y política (Nelson *et al.*, 2016). Los elementos comunes básicos de los proyectos de SPG en todo el mundo son: (i) un enfoque participativo; (ii) control social; (iii) una visión y una responsabilidad compartidas entre los interesados con respecto a la calidad, la transparencia, la creación de confianza y los mecanismos de refuerzo; y (iv) una relación no jerárquica entre las partes interesadas (Sacchi *et al.*, 2015; May, 2008).

Los SPG son una estrategia emergente en los movimientos orgánicos y agroecológicos para garantizar el origen sostenible de los alimentos producidos. Se asocian con beneficios adicionales, como empoderar a los pequeños agricultores, facilitando de agricultor a agricultor el aprender y mejorar la seguridad alimentaria y la soberanía (Binder & Vogl, 2018).

Las barreras financieras, burocráticas y organizativas restringen las TPC para los pequeños agricultores (Binder and Vogl, 2018). A diferencia del TPC los documentos de los SPG

son elaborados por personas en el territorio, los productores y, en algunos casos, los consumidores. Esto hace que sean más accesibles y comprensibles para las personas sin formación técnica (Cuellar-Padilla *et al.*, 2022). Además, los distintos enfoques de los sistemas se reflejan en las diferencias que se observan en los niveles y significados de las tasas a pagar. Los SPG suelen ser más accesibles, frente a los TPC, para todo tipo de productores y no penalizan la diversidad productiva o la pluriactividad con un aumento de los costos (Cuellar-Padilla *et al.*, 2022). Esto se refleja en la conceptualización de las tarifas de los SPG, basada en el cuidado mutuo, la resiliencia y la inclusión de proyectos productivos y de la comunidad local, más que en la penalización de la diversidad (Cuellar-Padilla *et al.*, 2022).

3. SISTEMA DE GARANTÍAS PARTICIPATIVAS: ESTUDIO DE UN CASO

3.1. Metodología y descripción del área de estudio

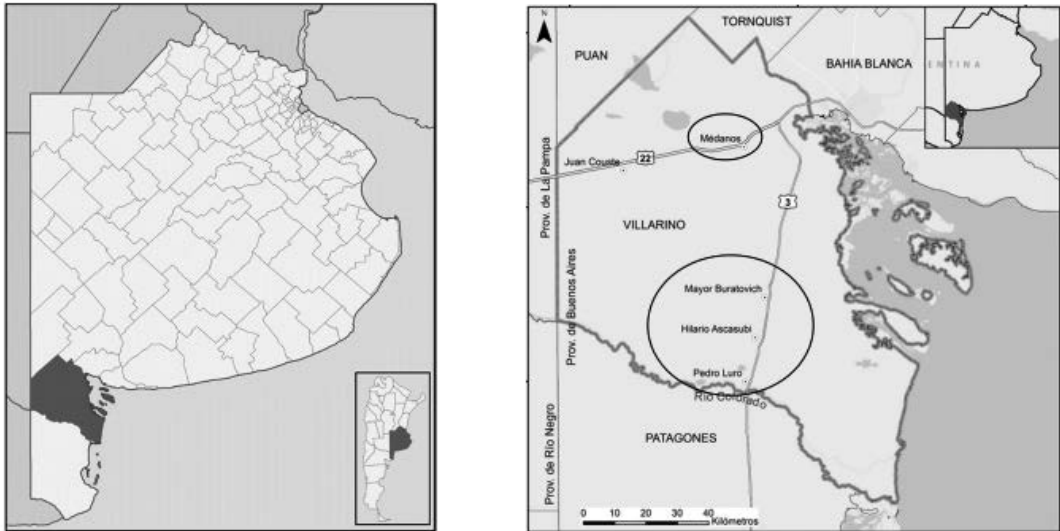
Esta investigación se encuadra dentro de un enfoque de estudio de caso elegido para sistematizar y documentar la trayectoria de este proceso organizacional en el territorio (Yin, 2014). Según lo planteado por Stake (2005), se trata de un estudio de caso intrínseco, con especificidades propias, que tiene un valor en sí mismo y pretende alcanzar una mejor comprensión del objeto de estudio. La investigación se basa en herramientas combinadas de recolección de datos: observación participante, entrevistas a referentes calificados y análisis de documentos. La primera ha ocurrido a lo largo del proceso, a través de la participación directa de varios de los autores desde los inicios de este. El análisis de los documentos se centró en escritos oficiales, notas de campo y publicaciones en distintos medios de comunicación para describir las características, actividades y dinámica de la trayectoria del sistema.

El área de estudio se localiza en el Partido de Villarino, uno de los 135 partidos

que conforman la Provincia de Buenos Aires, Argentina (Figura 1). Según el Censo Nacional Agropecuario realizado en el año 2018², hay un total de 633 establecimientos agropecuarios (EAP)³, cubriendo una superficie de 849.232 hectáreas. El 66% de esta superficie es trabajada por sus propietarios o sucesores, el 26% en régimen de arrendamiento, y el resto en

distintos regímenes como comodato, ocupación con permiso, aparcería y otros. Unas 1400 personas residen en el 52% de las EAPs, de los cuales 250 son familiares que trabajan con el productor, y 222 trabajadores no familiares. De estas EAPs, solo el 23% declaró pertenecer a alguna asociación entre las que predominan las de tipo gremial (78%), sobre las entidades técnicas (18%), y el cooperativismo (4%).

FIGURA 1. LOCALIZACIÓN DEL PARTIDO DE VILLARINO EN LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES, ARGENTINA. LOS CÍRCULOS INDICAN LA ZONA APROXIMADA DONDE SE LOCALIZAN LOS PRODUCTORES DEL CASO DE ESTUDIO



La unidad de análisis está constituida por un grupo de productores agroecológicos, que mediante la articulación interinstitucional con organismos estatales y organizaciones ci-

viles, comenzó en el año 2017 a trabajar en un SPG en el Partido de Villarino. A través de la sistematización de la experiencia, se ordena y reconstruye la trayectoria del proceso (Tapella, & Rodríguez Bilella, 2014, FAO, 2004, Jara, 2001).

Para implementar un SPG (ver figura 2), es necesario contar con una organización de base o grupo de productores con una visión compartida que cumpla con elementos clave tales como: participación, transparencia, confianza, horizontalidad y proceso de aprendizaje. Este tipo de sistema es adecuado para productores familiares de pequeña escala dispuestos a mejorar su calidad de vida. Para su conformación y éxito, es importante el apoyo para el acceso a los mercados que se les

² <https://www.indec.gov.ar/indec/web/Nivel4-Tema-3-8-87>

³ La explotación agropecuaria (EAP) es la unidad de organización de la producción, con una superficie no menor a 500 m² dentro de los límites de una misma provincia que, independientemente del número de parcelas (terrenos no contiguos) que la integren: 1) produce bienes agrícolas, pecuarios o forestales destinados al mercado; 2) tiene una dirección que asume la gestión y los riesgos de la actividad: el productor; 3) utiliza los mismos medios de producción de uso durable y parte de la misma mano de obra en todas las parcelas que la integran.

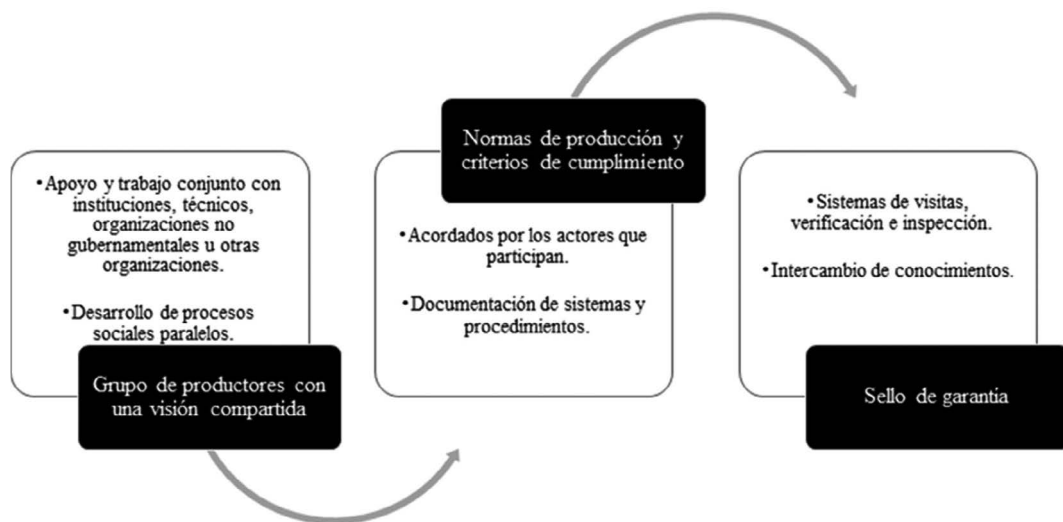
Fuente: <https://www.santafe.gov.ar/index.php/web/content/download/13831/66986/file/GlosarioCNA.pdf>

puede facilitar a través de una institución, una ONG o de los técnicos que los asesoran realizando actividades específicas. Algunos ejemplos extraídos de IFOAM (2020) se refieren a la necesidad de organización de un espacio para los mercados de agricultores; la posibilidad de desarrollo de procesos sociales paralelos; el intercambio de conocimiento a través de la asistencia técnica de asesores y evaluaciones de pares; el establecimiento de normas de producción agroecológica acordados por todos los actores involucrados en el

SPG; y la determinación conjunta de los criterios de cumplimiento y los procedimientos que deben seguirse en el proceso de verificación y documentación.

Por último, si se cumple con los requisitos, el SPG otorga un sello que es utilizado como certificación de los productores. Estos certificados se renuevan periódicamente y el uso del sello es controlado y gestionado por los integrantes del SPG u otros organismos designados (IFOAM, 2020).

FIGURA 2. PROCESO DE IMPLEMENTACIÓN DE UN SPG. ADAPTADO DE IFOAM (2020)



3.2. Trayectoria del grupo y conformación del SPG

Desde el año 2005, se conformó un equipo en el Programa Pro Huerta (Ministerio de Desarrollo Social/INTA) de la EEA (Estación Experimental Agropecuaria) Hilario Ascasubi, con cuatro técnicos que en sus inicios cubrían los Partidos de Bahía Blanca, Villarino y Patagones. El desarrollo del programa se basó en la vinculación con agricultores y ganaderos familiares, producciones comunitarias y escolares, productores hortícolas, agricultores familiares de subsistencia y de transición y elaboradores de alimentos. Para ello, se establecieron planes de trabajo a fin de generar capacidades en los actores vinculados al programa. Las estrate-

gias consistieron en capacitaciones, mediante la articulación con instituciones educativas, con el objetivo de que se dialoguen conceptos de seguridad y soberanía alimentaria.

Desde el enfoque de la AF, el equipo de técnicos los acompaña en la producción de hortalizas para autoconsumo. Las familias que participan en esta experiencia viven en las localidades de Médanos, La Mascota, Hilario Ascasubi, Pedro Luro y Mayor Buratovich. La tenencia de la tierra es variada, pocos son dueños y viven en el campo donde realizan actividades productivas diversificadas. Los campos, están ubicados en la zona rural y son de poca extensión, de 1 a 5 ha en su mayoría, con excepciones donde se alcanzan las 25 ha. En el

inicio del proceso de creación del SPG, el grupo de productores estaba conformado por diez participantes dentro de un GAL (Grupo de Abastecimiento Local) “Quinteros Agroecológicos del Caldenal”, en un total de siete establecimientos. Los productores que pertenecen al Valle Bonaerense del Río Colorado (VBRC) tienen acceso al riego sistematizado, mientras que los que están en la zona de secano acceden al agua mediante perforaciones. Los establecimientos que están en el VBRC acceden a una concesión de riego que resulta frecuentemente escasa en diciembre-enero y nula en invierno. El riego se realiza por gravedad y para cubrir este déficit hídrico algunos productores participantes en la experiencia riegan con agua de perforación.

La actividad principal es la horticultura diversificada en distintas escalas productivas con el objetivo de autoproducción de alimentos y venta de excedentes. Estos productores obtienen la mayor parte de sus ingresos, de lo que producen. La venta la realizan de manera personalizada en un mercado alternativo y a

un precio consensuado grupalmente. Venden a familiares, vecinos y en ocasiones a verdulerías locales. No acceden al mercado convencional por no tener suficiente volumen de productos y porque perciben un precio que se encuentra por debajo del necesario para cubrir los costes y obtener un ingreso digno. Algunos participan en ferias locales donde además se comercializan otros productos no alimenticios.

Aunque los productores están en condiciones de llevar adelante una producción agroecológica, incrementando así el grado de autonomía tecnológica y la optimización del sistema, se identificaron dificultades relacionadas con la comercialización. La escasa visibilidad y la falta de reconocimiento por parte de los consumidores fueron las principales causas para replantear el esquema de trabajo. De esta manera, se plantearon estrategias organizacionales para mejorar el proceso vincular y conformar una identidad grupal. En la Figura 3, se observa una síntesis cronológica del proceso organizacional.

FIGURA 3. SÍNTESIS CRONOLÓGICA DEL PROCESO ORGANIZACIONAL DESDE EL AÑO 2013 HASTA LA ACTUALIDAD



En este contexto, a finales del 2017, surgió la posibilidad de vinculación entre productores, técnicos y la Secretaría de Producción del

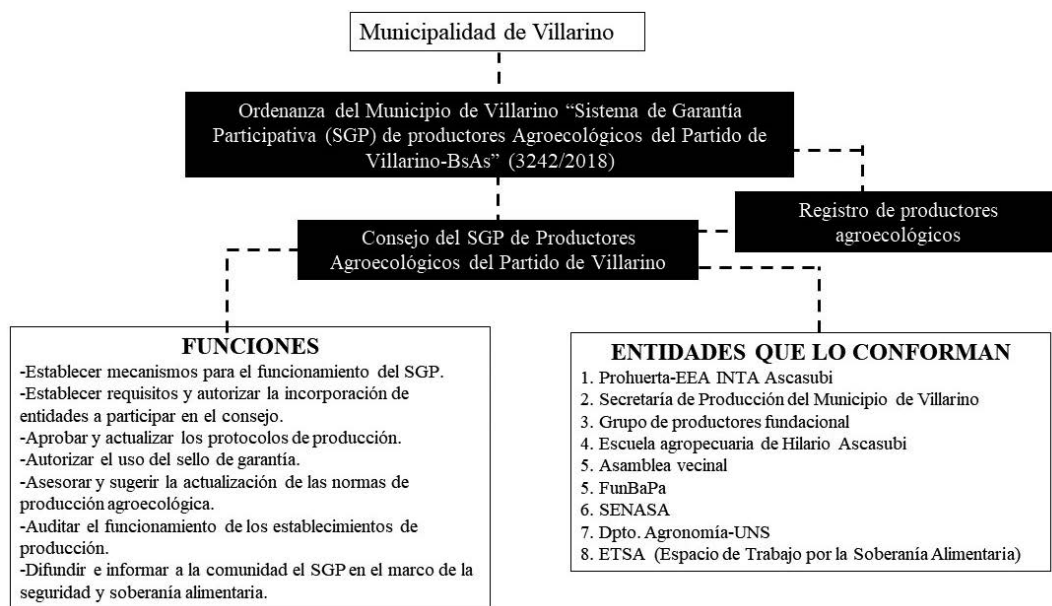
Municipio de Villarino, con el fin de fortalecer el proceso grupal y las estrategias de comercialización. La conformación de un SPG, en

el partido de Villarino, permitió formalizar la construcción de un grupo bajo una ordenanza municipal que no solo facilitó proporcionar garantía a la producción agroecológica sino también promover la incorporación de otros productores y actores vinculados a la actividad.

La redacción del proyecto fue llevada a cabo con la participación de diversos actores (ver figura 4): a) técnicos del Pro Huerta (Ministerio de Desarrollo Social/INTA) del INTA EEA Hilario Ascasubi, b) técnicos de la Secretaría de Producción del Municipio de Villarino, c) productores del GAL (Ministerio de Desarrollo Social/INTA) “Quinteros Agroecológicos del Caldenal”, d) docentes de la Escuela

de Educación Agropecuaria n° 1 de Hilario Ascasubi, e) vecinos de la Asamblea Vecinal de Villarino, f) técnicos de la Fundación Barrera Zoofitosanitaria Patagónica (FunBaPa), g) técnicos del Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria (SENASA), h) docentes del Departamento de Agronomía de la Universidad Nacional del Sur y i) técnicos del Espacio de Trabajo por la Soberanía Alimentaria (ETSA). Una vez aprobada la ordenanza municipal n° 3242/2018 de Sistemas de Garantía Participativa SGP⁴, en el año 2018, se conformó un Consejo con las instituciones antes mencionadas. La Figura 4 esquematiza la organización y funciones del mismo.

FIGURA 4. ESQUEMA DE FUNCIONES Y CONFORMACIÓN DEL CONSEJO DE GARANTÍA PARTICIPATIVA DE PRODUCTORES AGROECOLÓGICOS DEL PARTIDO DE VILLARINO



Los protocolos de producción agroecológica comenzaron a validarse hacia fines del año 2018. En abril de 2019 el grupo GAL junto al Programa Pro Huerta (Ministerio de Desarrollo Social/INTA), organizaron la "II Jornada Agroecológica Tranqueras Abiertas" que se llevó a cabo en dos de los establecimientos que forman parte de este SPG en las localidades

de La Mascota y Médanos. Es importante destacar que este tipo de jornadas constituyen una oportunidad para dar a conocer el grupo y su organización, la forma de vincularse entre ellos, las fortalezas y debilidades que experi-

⁴ La ordenanza municipal del Partido de Villarino denominó a su Sistema de Garantía Participativa como SGP.

mentan y, además, los enriquece a nivel social y comunitario.

A comienzos de 2019, los miembros del Consejo realizaron visitas a los establecimientos de todos los productores, para auditar el funcionamiento de éstos y constatar la información presentada en las declaraciones juradas. Las mismas incluyeron los siguientes aspectos: actividades que desarrollan, superficie productiva total y por cultivo, estrategias de manejo de los cultivos, diversidad productiva y funcional, obtención, elaboración y utilización de abonos orgánicos, estado de tenencia de la tierra y situación formal para poder acceder al sello. En el mes de noviembre del mismo año, con la presencia de los productores fundacionales, las instituciones que conforman el Consejo y autoridades municipales, se realizó la presentación oficial del SPG en la Fiesta Nacional del Ajo. En diciembre, se realizaron las “III Jornada Agroecológica Tranqueras Abiertas” en la chacra de un productor cercana a la localidad de Pedro Luro. En este evento, se definió que la comercialización con el sello de garantía comenzaría a regir a partir del año 2020.

La situación de pandemia por COVID-19, iniciada en marzo del año 2020, dificultó el avance programado en cuanto a la utilización del sello para la comercialización. Por este motivo, el Consejo retomó la actividad, a través de reuniones virtuales, en el segundo semestre de 2020 a fin de avanzar en el lanzamiento de éste, ya que los productores continuaron su actividad con normalidad.

Un cambio importante provocado por la situación de pandemia consistió en la consolidación de dos nuevos grupos, como disgregación del GAL original, en las zonas Norte (tres productores) y Sur (siete productores) del partido de Villarino. Posteriormente, la zona Sur quedó constituida por cuatro integrantes. En cambio, en zona Norte, se incorporaron cinco productores. Actualmente, los grupos están conformados por ocho participantes cada uno.

Esta incorporación de nuevos actores al proceso organizacional de ambos grupos, introdujo un nuevo escenario respecto a la situación pro-

ductiva. De esta forma, en ambos grupos existen productores agroecológicos y productores con intenciones de iniciar el camino de la transición hacia la agroecología.

En marzo de 2021, los productores se organizaron para volver a comercializar sus productos mediante un sistema de circuito corto directo al consumidor. Iniciaron la venta de bolsones de hortalizas de hojas y frutos de manera semanal, logrando una venta promedio de 30 bolsones por semana durante todo el año.

Esta nueva realidad dispuso la necesidad de trabajar aspectos técnicos y organizativos propios del grupo y hacia la comunidad. Se realizaron reuniones con jornadas técnicas y prácticas grupales para ir incorporando tecnologías de procesos e ir disminuyendo el uso de insumos externos. Respecto a lo comercial surgió la necesidad de incorporar el sello al bolsón, para que de esta manera el consumidor pueda diferenciar los productos agroecológicos e identificar quienes los producen. El Consejo SPG retomó la actividad a través de visitas a los establecimientos con el fin de auditar el cumplimiento de los requisitos necesarios para el otorgamiento del sello, principalmente de los últimos productores incorporados.

3.3. Actualidad: beneficios, desafíos y perspectivas del caso de estudio

El sello en zona Sur es utilizado por tres establecimientos (cuatro productores), donde solo dos tienen la garantía de producción agroecológica y el tercero tiene la garantía de una producción en transición hacia la agroecología. Es importante destacar que se continúa trabajando para el otorgamiento del sello a la totalidad de los productores. A pesar de esta situación, se observa una dificultad en la implementación continua del sello ya que los bolsones en algunas oportunidades se siguen comercializando sin distinción. Por este motivo, surge la necesidad de un mayor acompañamiento para que se internalice su incorporación no sólo en los productores sino también en la propia comunidad que consume estos productos. Actualmente, se está trabajando en propuestas para dar a conocer a la comunidad la experiencia

del SPG de productores agroecológicos del Partido de Villarino y promover tanto la incorporación de nuevos productores, como la promoción de las bondades de los productos agroecológicos a los consumidores locales.

Según Binder & Vogl (2018) y Bouagnimbeck (2014), los principales desafíos que enfrentan los SPG son la implementación continua del proceso de certificación, las diferencias personales y la prevención de conflictos. Otras dificultades se asocian a la falta de reconocimiento legal como un esquema de certificación agroecológico, el financiamiento sostenible de estos sistemas, las dificultades para asegurar la participación suficiente de productores y consumidores debido a limitaciones de tiempo y dependencia de trabajo voluntario (Nelson *et al.*, 2016; Binder & Vogl, 2018; Chaparro-Africano & Naranjo, 2020), las largas distancias (Carter-Leal *et al.*, 2018), la ausencia de transporte o la carencia percibida de competencia para llevar a cabo la certificación. Además, hay otros factores institucionales que influyen en el grado de participación de los

pequeños productores en las cadenas de valor agrícolas, como el acceso al crédito y los derechos sobre la tierra (Kaufman y Vogl, 2018). A nivel regional, Gabella *et al.* (2019) destacan la escasez de antecedentes, el acceso a la tierra y al uso de maquinarias, como principales dificultades para el desarrollo de planteos agroecológicos.

A través de la experiencia se observó un empoderamiento de los agricultores y una mejora en el intercambio de conocimientos. El grupo de productores comenzó a participar más activamente en las decisiones respecto a la frecuencia, metodología de comercialización, así como también en la determinación del precio de los productos. Coincidente con lo observado por Binder & Vogl (2018), estos aspectos contribuyen a la promoción de la soberanía y la seguridad alimentaria local. Entre los desafíos para los SPG que enumeran estos autores, no se identificaron conflictos importantes relacionados con diferencias personales ni de intereses. La Tabla 1 resume los beneficios y desafíos observados en el caso de estudio.

TABLA 1. CARACTERÍSTICAS DEL SPG DEL PARTIDO DE VILLARINO, PROVINCIA DE BUENOS AIRES, ARGENTINA

Beneficios y desafíos de los SPG	Autores	Caso de estudio
Empoderamiento del agricultor	Binder & Vogl, 2018	Alcanzado a través del proceso organizacional
Mejora de las prácticas productivas	Hirata et al., 2019	Logrado a partir del acompañamiento
Relación no jerárquica de las partes	Sacchi, Caputo, & Nayga, 2015; May, 2008	Falta participación de los consumidores
Objetivo de la certificación	Binder & Vogl, 2018	Estrategia para garantizar origen sostenible de los alimentos
Implementación continua del proceso de certificación	Binder & Vogl, 2018 ;Bouagnimbeck, 2014	Fallas en la etapa de comercialización
Estabilidad en la participación de los actores	Hruschka et al., 2021	Ingresos y egresos de productores y asesores
Reconocimiento legal	Nelson et al., 2016; Kaufmann & Vogl, 2018	Logrado a través de la ordenanza municipal
Participación de productores y consumidores	Nelson et al., 2016;Hruschka et al., 2021	Falta promover la participación de los consumidores
Intercambio de conocimiento	Binder & Vogl 2018; Hirata et al., 2019 Zanetti+Pessôa-Candioto, 2021	Reuniones periódicas impulsadas por el técnico asesor
Distancia geográfica	Carter-Leal et al., 2018	División de productores en dos zonas geográficas
Participación del Estado	Hruschka et al., 2021	Elevada en todas las etapas Dependencia por parte de los productores

Aunque la certificación se encuentra en la etapa de implementación del sello, es necesaria la presencia del Estado a través de los extensionistas y las instituciones, para avanzar con la continuidad del proceso y colaborar con la difusión del sello. En concordancia con lo mencionado anteriormente y con lo observado por Bouagnimbeck, (2014), Binder & Vogl (2018) y Hruschka *et al.*, (2021), la necesidad de financiamiento se identifica como otro posible conflicto. En el caso analizado, se observa que este supuesto comprende una dificultad oculta, dado que el Estado, a través de diferentes instituciones, forma parte del Consejo.

Los autores anteriormente mencionados encontraron otra dificultad asociada a la falta de reconocimiento legal de los SPG como medio de certificación agroecológico. Si bien en Argentina no hay legislación específica acerca de los SPG, existen ordenanzas municipales (Ordenanza N° 919/09 de creación de SPG Agroecológico de Bella Vista y Ordenanza Municipal de Producción Agroecológica de Colonia Caroya N° 1911/15) que comienzan a ser un instrumento de formalización, como se evidencia en el caso bajo estudio.

La desinformación sobre la producción agroecológica por parte de los productores convencionales hace que vean al sello sólo como una ventaja económica. Además, la falta de disponibilidad de herramientas, tractores y movilidad de los productores que integran el SPG dificulta el volumen de producción y la comercialización. Ambos puntos también fueron observados por Bouagnimbeck, (2014) y Binder & Vogl (2018).

4. CONCLUSIONES

Las conclusiones de este trabajo son:

(i) La necesidad de certificación de la producción agroecológica ha llevado al desarrollo de estrategias de colaboración que impulsaron mejoras en la organización del territorio. Estas mejoras se reflejan en el empoderamiento

de los pequeños productores hortícolas que pasaron del autoconsumo y venta ocasional de su producción a comercializar de manera colectiva y organizada. Se observa también una disminución de la informalidad y una mejora en el ingreso de las familias. Además, la demanda de los productos que ofrece el grupo supera a la capacidad de oferta que tiene el mismo. Esto representa una oportunidad y promueve la organización grupal mejorando la estrategia de producción que permita el abastecimiento durante todo el año.

(ii) Este tipo de iniciativas fomenta el conocimiento de formas de producción más sostenibles. Los saberes se comparten entre productores y técnicos en las reuniones grupales, con los consumidores en el momento de la venta y también con las instituciones y organismos estatales, los cuales, toman conocimiento de las actividades que se están llevando a cabo en el territorio, las promueven y las legitiman. Esto se vio reflejado en las Jornadas de Tranqueras Abiertas, donde las familias productoras dieron a conocer sus productos sanos, seguros y soberanos, favoreciendo la vinculación directa con el consumidor.

(iii) Entre las principales dificultades para el desarrollo y continuidad del SPG se observa una alta dependencia de la presencia del Estado, a través del acompañamiento de los técnicos, tanto en las etapas iniciales de organización del mismo, como en la actualidad, lo que lleva a pensar estrategias interinstitucionales para lograr una mayor autonomía de los productores. Así mismo, la falta de información sobre la producción agroecológica, el acceso a la maquinaria y mecanización agrícola y la tenencia de la tierra constituyen dificultades no menores que deberían ser tratadas para poder avanzar. Esto coincide con lo manifestado por Gabella *et al.* (2019).

(iv) Si bien actualmente, solo tres establecimientos productores cuentan con el sello, la creación del SPG promovió el interés por parte de otros productores en incorporar prácticas agroecológicas. En línea con lo observado por

Zanetti-Pessôa-Candioto (2021), este tipo de iniciativas fomentarían el desarrollo de la agroecología en los territorios. Es importante trabajar transdisciplinariamente en la educación y difusión de esta experiencia en la comunidad visibilizando las ventajas de la producción agroecológica y la calidad de los alimentos garantizada por el sistema. Esto se propone como una estrategia para promover una mayor participación de los consumidores e incentivar la incorporación y continuidad de los productores al SPG.

• Implicaciones generales

Si bien la investigación se basa en el estudio de un caso, a continuación, se presentan algunas consideraciones que podrían colaborar en el estudio de otros sistemas con características similares.

Los SPG podrían contribuir a transformar la organización del sistema alimentario, creando las condiciones adecuadas para que los pequeños agricultores mejoren su acceso al mercado y reciban un trato diferenciado por parte de las políticas públicas. El análisis del caso de estudio realizado resalta la importancia del fortalecimiento y desarrollo de la participación, la integración, el conocimiento local, la confianza y la producción sostenible. Este tipo de iniciativas consigue crear contextos de desarrollo sostenible, construyendo así redes de colaboración interorganizativas e intersectoriales orientadas a la activación de nuevas vías de desarrollo local. Además, favorecen el empoderamiento de los productores familiares, la visibilización de las producciones locales y la sostenibilidad general de los sistemas, contribuyendo a la mayoría de los ODS.

Como se mencionó anteriormente, las conclusiones e implicancias del presente trabajo tienen su base en el estudio de un caso, por lo que su extrapolación debe tener en cuenta el contexto particular y circunstancias de cada situación. Lo que constituye su principal limitación. Futuras líneas de investigación abordarán el estudio de costes de producción para la obtención de un precio justo. Se proyecta

además continuar trabajando en el análisis de este SPG incorporando las opiniones de los productores y consumidores.

5. AGRADECIMIENTOS

Los autores agradecen al Grupo de Productores Quinteros Agroecológicos del Caldeñal, los técnicos que los acompañan y las instituciones y personas que conforman el SPG de Villarino. Un recuerdo especial y agradecimiento a Viviana Conti quien formó parte de este grupo de investigación.

BIBLIOGRAFÍA

- ALTIERI, M. A., & NICHOLLS, C. I. Agroecología: Única esperanza para la soberanía alimentaria y la resiliencia socioecológica. *Agroecología*, V. 7 N.º 2 (2012), p. 65-83.
- ALTIERI M., ROSSET P. *Agroecología: Ciencia y Política*. 1era Edición Barcelona. Icaria Editorial. 2018. ISSN: 978-84-9888-850-8.
- AVERBUG, P. P. La Carpa de Economía Social y Solidaria: Aportes al análisis de los procesos de subjetivación. *Psicoperspectivas*, V. 19, N.º 2 (2020).
- BINDER, N. & VOGL, C. Participatory Guarantee Systems in Peru: Two Case Studies in Lima and Apurímac and the Role of Capacity Building in the Food Chain. *Sustainability*, V. 10 N.º 12 (2018), 4644.
- BOUAGNIMBECK, H. *Estudio comparativo global sobre interacciones entre procesos sociales y sistemas de garantía participativa*. Informe comisionado por IFOAM. 2014.
- CARTER-LEAL, L. M., OUDE-LANSINK, A., & SAATKAMP, H. Factors influencing the stay-exit intention of small livestock farmers: Empirical evidence from southern Chile. *Spanish Journal of Agricultural Research*, V.16 N.º1(2018), p. 1-13.
- CASTRO NUÑEZ, R. B., BANDEIRA, P., & SANTEIRO-SANCHEZ, R. Social economy, gender equality at work and the 2030 agenda: theory and evidence from Spain. *Sustainability*, V. 12 N.º12 (2020), 5192.
- CHAPARRO-AFRICANO, A.-M.; NARANJO, S.E. Participatory system of guarantees-PSG of the Red de Mercados Agroecológicos de Bogotá Región RMABR. A contribution to the sustainability of agroecological producers and markets. *Int. J. Agric. Sustain.*, N.º 4 (2020), p. 1-17.

- CUÉLLAR-PADILLA, M.; HARO-PÉREZ, I.; BEGRISTAIN-ZUBILLAGA, M. Participatory Guarantee Systems: When People Want to Take Part. *Sustainability*, N.º 14(2022), 3325.
- CONNELLY, S., MARKEY, S., & ROSELAND, M. Bridging sustainability and the social economy: Achieving community transformation through local food initiatives. *Critical Social Policy*, V. 31 N.º2 (2011), p. 308-324.
- FAO. *Plataforma de conocimientos sobre agricultura familiar: Agroecología y Agricultura Familiar*. (2022) Recuperado de <http://www.fao.org/family-farming/themes/agroecology/es/>
- FAO. *Programa Especial para la Seguridad Alimentaria, GT. Guía metodológica de sistematización*. Roma, Italia. 2004.
- FAO. *Centrarse en los agricultores familiares para cumplir los ODS*. Roma, Italia. 2019.
- FARRELLY. La contribución de la agroecología a los Objetivos de Desarrollo Sostenible. *Leisa revista de agroecología edición especial*. (2016).
- FERNÁNDEZ, R. *Sistemas participativos de garantía agroecológicos en la Argentina* (Doctoral dissertation, Instituto de Prospectiva y Políticas Públicas). 2018.
- GABELLA, J., LÓPEZ, F., & ALAMO, M. Transición agroecológica en producciones extensivas de la región semiárida pampeana argentina. *RIA. Revista de investigaciones agropecuarias*, V.45 N.º1 (2019), p.52-60.
- GOLAY, Ch. *Instrumentos para defender y promover intereses y derechos de agricultores y agricultoras familiares*. World Rural Forum & Geneva Academy. 2021.
- HERNÁNDEZ SAMPIERI, R., FERNÁNDEZ COLLADO, C., & BAPTISTA LUCIO, P. *Metodología de la investigación*. 6a. ed. México D.F.: McGraw-Hill. 2014.
- HRUSCHKA, N., KAUFMANN, S., & VOGL, C. R. The benefits and challenges of participating in Participatory Guarantee Systems (PGS) initiatives following institutional formalization in Chile. *International Journal of Agricultural Sustainability*, (2021) p. 1-15.
- HIRATA, A., ROCHA, L., ASSIS, T., SOUZA-ESQUERDO, V., & BERGAMASCO, S. The contribution of the Participatory Guarantee System in the revival of agroecological principles in Southern Minas Gerais, Brazil. *Sustainability*, V.11 N.º17 (2019), 4675.
- IFOAM. *Política y garantía orgánica: Sistemas de garantía participativa (PGS)*. 2022 Recuperado de <https://www.ifoam.bio/en/organic-policy-guarantee/participatory-guarantee-systems-pgs>.
- IFOAM – *Organics International. Lineamientos para los SPG. Cómo pueden desarrollarse y funcionar los Sistemas Participativos de Garantía para la Agroecología y Producción Orgánica*. Alemania, 2020.
- JARA, O. *Dilemas y desafíos de la sistematización de experiencias*. Centro de Estudios y Publicaciones ALFORJA, Costa Rica, 7. 2001.
- JENSEN, J. D., CHRISTENSEN, T., DENVER, S., DITLEVSEN, K., LASSEN, J., & TEUBER, R. Heterogeneity in consumers' perceptions and demand for local (organic) food products. *Food Quality and Preference*, N.º73 (2019), p.255-265.
- KAUFMANN, S. & VOGL, C.R. Sistemas de Garantía Participativa (PGS) en México: ¿un ideal teórico o una práctica cotidiana? *Agricultura y valores humanos*, V.35 N.º2 (2018), p.457-472.
- KIM, D., CHO W., & ALLEN B. Sustainability of social economy organizations (SEOs): An analysis of the conditions for surviving and thriving. *The Social Science Journal*. (2020) p.1-17.
- LEE, S. Role of social and solidarity economy in localizing the sustainable development goals. *International Journal of Sustainable Development & World Ecology*, V.27 N.º1 (2020), p.65-71.
- MAY, C. *Directrices PGS: cómo los sistemas de garantía participativa pueden desarrollarse y funcionar*. IFOAM. 2008.
- NELSON, E., TOVAR, L, GUEGUEN, E., HUMPHRIES, S., LANDMAN, K. & RINDERMAN, R.S. Participatory guarantee systems and the re-imagining of Mexico's organic sector. *Agric. Hum. Values*, N.º 33 (2016), p.373-388.
- PEREIRA, A., FERNÁNDEZ, P. O., & FONSECA, M. J. Circular Economy, Sharing, and Sustainability: Challenges for the Social Economy in a Territory That Wants to Become a Smart Region. *International Journal of Social Ecology and Sustainable Development (IJSESD)*, V. 13 N.º 4 (2022), p. 1-16.
- PICCIOTTI, A. Towards sustainability: The innovation paths of social enterprise. *Annals of Public and Cooperative Economics*, V.88 N.º2 (2017), p. 233-256.
- PIÑEIRO, V., MARTÍ, E. M., & ÁLVAREZ-COQUE, J. M. G. Collaboration for social innovation in the agri-food system in Latin America and the Caribbean. *Spanish journal of agricultural research*, V. 19 N.º4 (2021a).
- PIÑEIRO, V., NIETO-ALEMAN, P., & CORBÍ, J. M. Collaboration through EIP-AGRI Operational Groups and their role as innovation intermediaries. *New Medit: Mediterranean Journal of Economics, Agriculture and Environment Revue Méditerranéenne d'Economie Agriculture et Environment*, V. 20 N.º3 (2021b).

- PRESTA S. El gobierno de lo posible Economía social y solidaria, sujetos y poder. *Revista Mexicana de Ciencias Políticas y Sociales*, N.º 227 (2015), p. 325-348.
- RENTING, H., MARSDEN, T. K., & BANKS, J. Understanding alternative food networks: exploring the role of short food supply chains in rural development. *Environment and planning A*, V. 35 N.º 3 (2003), p.393-411.
- SACCHI, G., CAPUTO, V., & NAYGA, R. Alternative labeling programs and purchasing behavior toward organic foods: The case of the participatory guarantee systems in Brazil. *Sustainability*, V. 7 N.º 6 (2015), p.7397-7416.
- SALCEDO, S., & GUZMÁN, L. *Agricultura familiar en América Latina y el Caribe: recomendaciones de política*. Santiago: FAO. 2014.
- SARANDÓN, J., & MARASAS, M. E. Breve historia de la agroecología en la Argentina: orígenes, evolución y perspectivas futuras. *Agroecología*, V. 10 N.º2 (2015), p. 93-102.
- STAKE, R. *Qualitative case studies*. En: N. K. Denzin; Y. S. Lincoln (eds.). *The Sage Handbook of Qualitative Research* (3.ª ed.) p. 273-285. Londres: Sage. 2005.
- STAMPA, E., SCHIPMANN-SCHWARZE, C., & HAMM, U. Consumer perceptions, preferences, and behavior regarding pasture-raised livestock products: A review. *Food Quality and Preference*, V. 82 (2020).
- STEPHENS, P., NELSON, C., LEVKOE, C., MOUNT, P., KNEZEVIC, I., BLAY-PALMER, A., & MARTÍN, M. A. A perspective on social economy and food systems: Key insights and thoughts on future research. *Canadian Food Studies / La Revue canadienne des études sur l'alimentation*, V.6 N.º3 (2019), p. 5-17.
- TAPPELLA, E., & RODRÍGUEZ BILELLA, P. D. Sistematización de experiencias: una metodología para evaluar intervenciones de desarrollo. *Journal of public programs and policy evaluation*, N.º3 (2014), p. 80-116.
- TOLEDO, V.M. *The ecological rationality of peasant production*. En: M. Altieri & S. Hecht, eds., *Agroecology and Small Farmer Development*, CRC Press, p. 51-58. 1990.
- TORREMOCHA, E. Los sistemas participativos de garantía. Herramientas de definición de estrategias agroecológicas. *Agroecología*, N.º6 (2012), p.89-96.
- WEZEL, A., HERREN, B. G., KERR, R. B., BARRIOS, E., GONÇALVES, A. L. R., & SINCLAIR, F. Agroecological principles and elements and their implications for transitioning to sustainable food systems. A review. *Agronomy for Sustainable Development*, V.40 N.º6 (2020), p. 1-13.
- WRF (World Rural Forum). *La agricultura familiar en la agenda de Desarrollo Sostenible. 2014*. Disponible en: https://www.ruralforum.org/img/recursos/frm_afyods2_fr_2.pdf
- YIN, R. *Case Study Research Design and Methods (5th ed.)*. Thousand Oaks, CA: Sage. 2014.
- ZANETTI-PESSÔA-CANDIOTTO, L. *Toward the organic product certification: Participatory Guarantee System (PGS) in the certification process and the contribution of Ecovida Agroecology Network*. In *Advances in Organic Farming*, p. 209-222. Woodhead Publishing. 2021.

Alternativas económicas sostenibles para la regeneración urbana

Sustainable economic alternatives for urban regeneration

MARTA GIL IBÁÑEZ*

LAURA MARTÍNEZ TAMARIT**

<https://doi.org/10.55617/revmites.18>

Resumen: El propósito principal de este estudio cualitativo es analizar las diferentes figuras económicas relacionadas con la Economía Social y Solidaria que contribuyen, mediante el desarrollo urbano sostenible, a la recuperación ambiental y económica. Para lograr este objetivo, se realiza un análisis de la evolución del desarrollo urbanístico español tradicional y de las nuevas medidas introducidas progresivamente en la legislación, referentes a la regeneración y rehabilitación urbanas. El análisis concluye que son varios los factores que contribuyen a mejorar el entorno y a potenciar el crecimiento de las ciudades, a saber, el grado de mixticidad e interacción entre grupos sociales, la compactidad y la complejidad urbanas, la cohesión social, la innovación, la sostenibilidad, la eficiencia, la mezcla de usos urbanos o la rehabilitación. Por último, se analizan tres casos destacados. Así, la mayor parte de los elementos anteriores se ven ampliamente representados en algunas iniciativas en desarrollo en nuestro país que, si bien no es pionero en este tipo de prácticas, se incorpora paulatinamente a las tendencias en sostenibilidad y cooperación.

Palabras clave: Vivienda; Cooperativa; Covivienda; Sostenibilidad.

Abstract: The main purpose of this qualitative study is to analyse the different economic figures related to the Social and Solidarity Economy that contribute, through sustainable urban development, to environmental and economic recovery. To achieve this objective, an analysis is made of the evolution of traditional Spanish urban development and of the new measures progressively introduced in the legislation concerning urban regeneration and rehabilitation. The analysis concludes that several factors contribute to improving the environment and enhancing the growth of cities, namely the degree of mixticity and interaction between social groups, urban compactness and complexity, social cohesion, innovation, sustainability, efficiency, mix of urban uses and regeneration. Finally, three outstanding cases are analysed. Thus, most of the above elements are widely represented in some initiatives under development in our country, which, although it is not a pioneer in this type of practices, is gradually being incorporated into the trends in sustainability and cooperation.

Keywords: Housing; Cooperative; Cohousing; Sustainability.

* Universitat Oberta de Catalunya, mgili@uoc.edu

** Universitat Oberta de Catalunya, laumarta@uoc.edu

1. INTRODUCCIÓN

En los últimos años el mundo, y en concreto el Estado español, ha hecho frente a la recuperación posterior a la Gran Recesión económica de 2008, sistémica y con origen en el sistema financiero. El año 2020 ha desencadenado una nueva crisis, esta vez producto del parón de la economía para hacer frente a la emergencia sanitaria. Se trata de una crisis de origen muy distinto de la que se espera una recuperación también diferente, con una gran incertidumbre que agrava esta pausa abrupta en el funcionamiento de todos los circuitos económicos, financieros y sociales que conformaban nuestra normalidad.

Según el Departamento de Asuntos Económicos y Sociales de la ONU, en 2018, el 55% de las personas en el mundo ya vivía en ciudades, porcentaje que en 2020 se mantuvo invariable. Este porcentaje lleva superando la mitad de la población mundial desde 2008, y la estimación es que aumente hasta un 13% más en el año 2050. Esto supone que el desarrollo sostenible dependa cada vez más de la correcta gestión del crecimiento urbano, especialmente en los países de ingresos medios y bajos, que son los que liderarán el proceso.

Las ciudades del mundo ocupan solo el 3% de la tierra, pero representan entre el 60% y el 80% del consumo de energía y el 75% de las emisiones de carbono¹. La pregunta es, entonces: ¿qué hay que hacer para que el crecimiento urbano contribuya a mejorar la calidad de vida de las personas que viven en una ciudad y, en definitiva, a que esta crezca no solo en extensión sino también a nivel económico y social?

Glaeser² (2011) defiende que es el capital humano, por encima de cualquier otra consideración, lo que realmente aporta valor a una

ciudad, en la medida en que atrae a ciudadanos cualificados, especialmente si se trata de ciudadanos que están en contacto con la economía mundial. Es decir, a través de la densidad relacional, la ciudad es también capaz de favorecer el bienestar y la riqueza de sus ciudadanos, la libertad, la seguridad, la innovación y la creatividad, ya que se favorecen la cooperación, la competición y la generación de innovaciones.

Para entender mejor esta reflexión, es interesante analizar el ejemplo de la ciudad de Detroit, conocido como el Silicon Valley de los años 60 (Glaeser, 2011). En esa década, en que en la ciudad bullía la actividad industrial relacionada con la industria de la automoción, sus tres principales firmas (Ford, Chrysler y General Motors) decidieron mover su actividad al sur de Estados Unidos, buscando mano de obra más económica y menor representación y fuerza sindical. Según el autor, el hecho de que la ciudad hubiese invertido en infraestructuras, en definitiva, capital físico (vivienda y transportes) apostando por ellos como motor de crecimiento, en lugar de en el capital social (personas), fue el error que condujo a Detroit al declive. En 1950, Detroit había alcanzado su máxima población histórica, 1.849.586 habitantes. A partir de entonces, en las siguientes dos décadas, mientras la economía americana, la industria automovilística y el área metropolitana se encontraban en plena expansión, Detroit perdió más de trescientos mil habitantes (Fernández, B., 2015)³. El declive era evidente, pero en los años 70 y 80 se siguió apostando por el crecimiento económico como modelo, intensificando un modelo desigual basado en propuestas sectoriales de iniciativa privada. En los 90 se frenaron tímidamente las tasas de pobreza y desempleo, ralentizando así el éxodo de habitantes y empresas, pero a día de hoy se continúa esperando un nuevo dinamismo en una ciudad marcada

problemas y escribe habitualmente sobre este tema en su conocido blog del The New York Times Economix.

³ Inscribir el declive en el tiempo. Detroit: Auge y crisis de la Ciudad Industrial.

¹ <https://www.un.org/sustainabledevelopment/es/cities/>

² Edward GLAESER, profesor de Economía en Harvard, es un estudioso de la economía de las ciudades y de sus diversos

por las protestas, la segregación y la inversión polarizada, de iniciativa principalmente privada, que necesita soluciones y acciones públicas.

Detroit es hoy un donut con el centro vacío. El 77% de los puestos de trabajo está a más de 15 kilómetros del centro de la ciudad. El 30% de los edificios comerciales y las viviendas están vacías. El 30% de las parcelas de terreno están vacías. (Sánchez, J.L., 2016). Detroit tiene una superficie en la que cabe lo que ocupan Manhattan, Boston y San Francisco juntas, pero su menguada población cabría en Zaragoza. En el año 1952 Detroit tenía dos millones de habitantes y hoy no llega a 700.000, casi la tercera parte.

El declive puede entenderse como la pérdida de la capacidad de adaptación de la ciudad a unas nuevas circunstancias (Lynch, K., 2005). Las ciudades deben, pues, hacer un ejercicio de adaptación desde su planeamiento inicial hasta su potencial rehabilitación, poniendo en práctica estrategias que sirvan como herramientas para luchar contra sus sensibilidades inherentes, que las hacen vulnerables, al tiempo que responsables, de los procesos de deterioro medio ambiental, urbano y social. Según Rueda (2017), la lucha contra el cambio climático se ganará o se perderá en las ciudades. Tienen, por tanto, éstas la capacidad de luchar para mitigar los efectos del cambio climático y de adaptarse a los cambios que supone, como la necesidad de optimizar el consumo de energía o la transformación de las formas de desplazamiento.

En este sentido, diversos autores afirman que las iniciativas cooperativas producen una cohesión urbana en los barrios (Blokland, 2003; Kennett y Forrest, 2006), y son asociaciones con métodos participativos de planificación y acción colectiva (Forrest y Kearns, 2001; Somerville, 2007; Cameron, Gilroy y Miciukiewicz, 2009). Las sociedades cooperativas contribuyen, de este modo, a la cohesión social (Lang y Novy, 2014). Así, Pastor del Pino (2016) destaca la relevancia de las sociedades cooperativas tanto por su esencia como por su

función social, colaborando eficazmente en la consecución de ciertos objetivos constitucionales como el del pleno empleo, el acceso a la vivienda digna, o la mejora de la cohesión social y territorial.

Las cooperativas presentan diferentes características que las convierten en una opción idónea para contribuir al crecimiento sostenible de las ciudades reforzando su resiliencia, entre las cuales:

- Se trata de agrupaciones que favorecen la democratización económica, por el principio de gestión democrática y el de participación económica de los socios.
- Desempeñan un impacto positivo en el entorno y la comunidad en que se establecen, favoreciendo la cohesión social y territorial del lugar y ejerciendo un impacto local que, generalmente, actúa como dinamizador del entorno. El apoyo al desarrollo de redes locales, por medio de la relación con asociaciones vecinales o culturales, refuerza el proyecto local de la ciudad.
- Se trata de organizaciones que ponen la creatividad al servicio de la innovación social, (por medio de formación, apoyo a iniciativas creativas...) lo que redundará en un impacto social positivo.
- Permite establecer alianzas con las administraciones públicas, tanto para la generación de empleo estable como para la oferta de alternativas de vivienda que responden a los deseos y necesidades de la población.
- El cooperativismo ofrece una respuesta social de gestión colectiva a problemas de la ciudadanía a todos los niveles: vivienda, trabajo, consumo o servicios.
- El cooperativismo materializa la igualdad de oportunidades entre hombres y mujeres, y están comprometidas con la conciliación de la vida laboral, familiar y personal.

- Las cooperativas tienen una clara preocupación por el medio ambiente, y presentan varias formas de mejora de la calidad de vida, como es la regeneración ambiental, la mejora en los equipamientos locales, las políticas de vivienda social, la protección del patrimonio cultural o la renovación de áreas degradadas.

Así pues, el sector de la construcción, que representa un importante papel en la economía española, tiene un enorme potencial como palanca para el crecimiento económico, apoyándose en la rehabilitación, el ahorro energético y la digitalización. El presente artículo demuestra la existencia de diferentes figuras económicas alternativas, relacionadas con la Economía Social y Solidaria, que contribuyen y serán clave tras la pandemia, mediante el desarrollo urbano sostenible, para la recuperación ambiental y económica.

2. LA COOPERATIVA DE VIVIENDA: UNA OPORTUNIDAD DE LA ECONOMÍA SOCIAL Y SOLIDARIA

El término Economía Social y Solidaria no sólo hace referencia a un amplio conjunto de iniciativas empresariales (o asociativas), aplicadas a todo el ciclo económico, sino que constituye un movimiento, una forma alternativa de concebir el papel de la economía y de los procesos económicos. Fue en 1844, cuando un grupo de 28 artesanos trabajadores en las fábricas de algodón de Rochdale (Inglaterra), establecieron la primera empresa cooperativa moderna, la Sociedad Equitativa de los Pioneros de Rochdale. Se considera que los Pioneros de Rochdale fueron los precursores de las sociedades cooperativas modernas y los fundadores del movimiento cooperativo.

La primera vez en que este concepto aparece en estudios económicos tiene lugar en el siglo XIX. John Stuart Mill y Leon Walras, se refirieron así a las innovadoras organizaciones que se iban creando como respuesta a los nuevos problemas sociales que la incipiente sociedad capitalista ge-

neraba. Walras consideraba a la Economía Social como parte sustancial de la Ciencia Económica, como disciplina económica para la cual la justicia social era un objetivo ineludible de la actividad económica (Pérez de Mendiguren, J.C, Etxezarreta, E. y Guridi, L., 2009).

La Ley 5/2011, del 29 de marzo, de Economía Social, iniciativa legislativa pionera en el mundo, supuso el reconocimiento y primer impulso a la visibilidad de la Economía Social española. La aprobación de la Ley 31/2015, de 9 de septiembre, modifica y actualiza la normativa en materia de autoempleo y se adoptan medidas de fomento y promoción del trabajo autónomo y de la Economía Social.

Según establece dicha Ley, las cooperativas son un tipo de entidad que forman parte de la Economía Social. Son una forma de organización empresarial, basada en la estructura y funcionamiento democráticos, cuya actividad se desarrolla atendiendo a los principios cooperativos, que son una serie de pautas generales mediante las cuales ponen en práctica sus valores y que constituyen la base del movimiento cooperativo. Derivan de los establecidos por los llamados Pioneros de Rochdale, actualmente la organización que mantiene estos principios es la Alianza Cooperativa Internacional (ACI)⁴.

Los principios cooperativos son:

1. Adhesión voluntaria y abierta.
2. Gestión democrática por parte de los socios.
3. Participación económica de los socios.
4. Autonomía e independencia.
5. Educación, formación e información.
6. Cooperación entre cooperativas.
7. Interés por la comunidad, dado que trabajan para conseguir el desarrollo sostenible de las comunidades.

⁴ <https://www.ica.coop/es>

A continuación, y para poder observar todas las particularidades de gestión que es posible contemplar desde el modelo cooperativista, se describen los diferentes tipos de cooperativas de vivienda que se pueden encontrar.

2.1. La autoconstrucción bajo régimen cooperativo

Por medio de esta fórmula, la construcción de las viviendas se realiza directamente por los socios y no por medio de contratistas. Generalmente se consiguen unos costes significativamente más bajos que los de vivienda habitual, permitiendo el acceso a la vivienda a más personas, evitando en cierta medida el coste del endeudamiento. Se trata de que el trabajo asociado de base mutua se enfoca en el ejercicio de construir las viviendas, no en la propiedad de las mismas. Son cooperativas poco habituales en España y en los países de alrededor, y generalmente se promueven por parte de asambleas o movimientos vecinales excepcionalmente. De hecho, no se ha podido identificar un ejemplo ilustrativo.

2.2. Cooperativa para la adjudicación de las viviendas en propiedad

Este tipo de cooperativa constituye una comunidad de propietarios para así gestionar los bienes comunes, de forma que los socios son adjudicatarios de forma individual de las viviendas o locales, y sólo se tiene como objeto social la puesta en común de capitales financieros, que se invierten en la construcción de los activos. Esta cooperativa se constituye como persona jurídica independiente, y tras la adhesión de los socios se relaciona, en nombre propio, con terceros para la consecución del objeto social, ya sea por asuntos de gestión, construcción, rehabilitación, obtención de bienes o financiación.

Se trata del ejemplo más ampliamente extendido en España, si bien no es el más habi-

tual entre los países europeos. Algunos ejemplos son:

- En Valencia: Asentis Cooperativa Singular; Acequia de Mestalla, el gran proyecto de 97.225 m² ubicado en los terrenos del Estadio de Mestalla; o todas las cooperativas afiliadas a FECOVI (Federación de Cooperativas de Viviendas y Rehabilitación de la Comunidad Valenciana).
- En Barcelona: Llacuna 39, coHousing Barcelona; Fem Ciutat; o la Cooperativa Obrera de Viviendas de El Prat de Llobregat.
- En Madrid: Madrid Nuevo Norte; Cooperativa de Viviendas Teresa de Ávila Coop o Cooperativa Covibar.

Es importante destacar que este tipo de cooperativa tiene una duración acotada hasta que se adjudican los activos, tras lo cual se liquida. Esta vocación temporal las diferencia de las cooperativas para la adjudicación de las viviendas y administración o gestión de los elementos comunes. En función del modelo de cesión de vivienda elegido, la comunidad de gestión cooperativa se repartirá entre los socios en el momento de la adjudicación (como en este caso); o bien quedará en manos de la Cooperativa, cediéndose a los socios el uso de las viviendas.

2.3. Cooperativa para la adjudicación de las viviendas y administración y/o gestión de los elementos comunes

Esta variante de cooperativa se diferencia de la anterior en que no se liquida tras la adjudicación de los activos, sino que continúa administrando o gestionando los elementos comunes.

Por ejemplo: en el caso del Edificio Ferca, de la Cooperativa de Agentes Comerciales, construido en 1952 en Valencia, siempre ha

funcionado como cooperativa y la misma gestiona cualquier uso común como los locales comerciales, cuya propiedad ostenta. Algunos otros edificios situados a lo largo del ensanche de Valencia funcionan de ese modo, recibiendo los ingresos procedentes del alquiler de los locales comerciales y haciendo frente con esta cuantía a los gastos de comunidad u otros gastos relacionados con el edificio.

2.4. Cooperativas creadas para la gestión de usos comunes

En este caso, nos encontramos ante una variante de las anteriores que no tiene otro propósito sino la administración de usos comunes, y no necesariamente para la promoción de las mismas. Pueden constituirse como cooperativas de vivienda o adecuar su actividad cooperativa, como sería el caso de comercios o supermercados incardinados en la propia edificación y que son constituidos para los copropietarios.

2.5. El régimen de uso y disfrute

Se trata de un modelo que, conocido como modelo Andel, tiene su mayor relevancia en los países escandinavos. Implica que la propiedad del inmueble pertenece a la cooperativa, la cual cede el uso de las viviendas a los diferentes socios. De este modo, la vivienda se puede utilizar de forma indefinida, siendo transmisible el derecho de uso. Sus características principales son:

- Se trata de una forma de acceso a la vivienda no especulativa, dado que la organización no tiene ánimo de lucro.
- Todos los miembros de la cooperativa son copropietarios del inmueble, incluyendo las zonas comunes.
- Siempre que un cooperativista cumple los estatutos mientras es miembro del Andel, tendrá un derecho al uso individual de la vivienda.

- Este derecho al uso de la vivienda es indefinido mientras se pertenezca a la cooperativa y puede transmitirse a los herederos mortis causa. Sin embargo, no podrá venderse, hipotecarse o utilizarse como garantía.
- Tiene un funcionamiento democrático, participando todos los miembros en la gestión del inmueble y en la toma de decisiones.
- La cuota de acceso que permite ser miembro del Andel es reducida, pero variable dependiente de aspectos como el tamaño de la vivienda.
- Los miembros gozan de libertad de permanencia, pudiendo abandonar el Andel y recuperar la cuota de acceso, actualizada en función de la antigüedad, pero no vinculada a la revalorización del inmueble.
- La vivienda vuelve a ponerse a disposición de un nuevo miembro en idénticas condiciones y siempre de forma transparente.
- El modelo goza de legislación propia que, además, ha generado abundante jurisprudencia desde su implantación.

En Dinamarca, aproximadamente el 10% de las viviendas están en cesión de uso; en Copenhague este porcentaje es de hasta el 30%. Sin embargo, no sólo es frecuente en Dinamarca, también en países como Uruguay, la Federación Uruguaya de Cooperativas de Vivienda por Ayuda Mutua (FUCVAM) agrupa a 515 cooperativas con más de 22.000 familias. En España, existen las viviendas La Borda que nace formado por alrededor de sesenta personas, que promueven un edificio de 28 viviendas de protección oficial en el perímetro del antiguo recinto fabril de Can Batlló, en Sants, Barcelona. Otro ejemplo es Entrepatis, una cooperativa de vivienda en derecho de uso que pretende construir alternativas al mercado especulativo inmobiliario con criterios sociales y ambientales en Madrid.

2.6. Cooperativas de usuarios y arrendatarios de viviendas

En este tipo de cooperativas, los miembros, nunca propietarios sino usuarios o arrendatarios, se asocian para gestionar la administración y conservación de los activos. El ejemplo más representativo son los colegios mayores universitarios en Estados Unidos que se gestionan bajo régimen cooperativo.

2.7. Cooperativas para la rehabilitación

Esta fórmula cooperativista, surge para la gestión conjunta, por parte de los socios, de la rehabilitación de inmuebles. Se potencia como consecuencia de las políticas públicas de apoyo y fomento de la rehabilitación que comentaremos en adelante. Se puede estudiar el ejemplo de las cooperativas de rehabilitación asociadas a la Federación de Cooperativas de Viviendas y Rehabilitación de Madrid o la Unión Gallega de Cooperativas de Vivienda.

Hemos analizado, pues, en este punto, los diferentes tipos de cooperativas de vivienda con el objetivo de tener una visión global de las alternativas a la compra de vivienda de nueva construcción por medio del préstamo hipotecario.

3. EVOLUCIÓN DEL URBANISMO EN ESPAÑA: HACIA UN MODELO SOSTENIBLE

A continuación, y con el objetivo de mostrar la evolución del urbanismo, se analizan los avances en materia de legislación urbanística en España en los últimos años y su impacto en el crecimiento urbanístico español.

3.1. Análisis del modelo urbanístico tradicional

Tradicionalmente, la planificación urbanística española se ha basado en la creación

de nueva ciudad, simplemente incrementando la oferta de suelo. La legislación española ha favorecido desde la Ley de 12 de mayo de 1956 sobre Régimen del Suelo y Ordenación Urbana el desarrollo de las ciudades por medio de la expansión. Esta ley suponía un paso hacia la consideración del urbanismo como función pública, sin embargo, la falta de controles políticos democráticos implicaba numerosos incumplimientos de la misma. Por ejemplo, en el caso de los propietarios cuyo suelo era calificado como no urbanizable y que parcelaban suelo rústico y lo vendían para autoconstrucción (Capel, 2010).

Esta ley sufrió pequeñas adaptaciones durante varios años y, dado que las ciudades habían crecido de forma intensa y los problemas urbanos trascendían el ámbito municipal, se pusieron en marcha diferentes Planes Directores Territoriales de Coordinación, con el fin de coordinar el desarrollo urbano desde el ámbito supramunicipal. Además, con la aprobación de la Constitución española de 1978 se hizo necesario estudiar un nuevo marco legal urbanístico que estableciera limitaciones a la propiedad privada, señalando la exigencia de gestionar de forma adecuada los recursos naturales o la necesidad de conservar el patrimonio histórico, artístico y cultural.

En este contexto, se aprobó la Ley 8 de 25 de julio de 1992, sobre Reforma del Régimen Urbanístico y Valoraciones del Suelo y el texto refundido aprobado por Real Decreto Legislativo 1/1992, de 26 de junio, por el que se aprueba el Texto Refundido de la Ley sobre el Régimen del Suelo y Ordenación Urbana. Más adelante, sin embargo, la Ley 6/1998, de 13 de abril, sobre Régimen del Suelo y Valoraciones, aceptaba la liberalización del suelo, con la posibilidad de una urbanización general del territorio por iniciativa y actuación de los agentes privados.

Como se observa, la rehabilitación o regeneración urbanas no han sido el foco de atención desde el punto de vista de la legislación y, por tanto, no han sido motivadas a partir

del modelo urbanístico considerado tradicional. De esta forma, este tipo de normativas han contribuido de algún modo a la especulación del terreno. Al permitirse incrementar el valor del bien desde antes de que las operaciones urbanísticas se hubiesen realizado, se valoraba el terreno en función de los aprovechamientos urbanísticos dispuestos en el planeamiento, aunque no se hubiese ejecutado la urbanización. Por tanto, los aprovechamientos (rendimiento físico y económico que es posible dar al suelo en función de los usos que se le asignen) eran únicamente una expectativa futura de poder obtener plusvalías urbanísticas.

Así pues, la construcción creció exponencialmente convirtiéndose en 2005 en el principal motor de crecimiento de la economía española, llegando a suponer en 2006 el 17% del PIB. El claro protagonista fue el sector residencial, y especialmente la construcción de vivienda libre, por encima de la vivienda protegida, dado que esta última perdió importancia en la política de la época y ofrecía una menor rentabilidad para los promotores. En esta línea, la construcción se convirtió en uno de los mayores generadores de empleo, siendo un tercio del empleo creado atribuible al sector. Sin embargo, a pesar de esta expansión, la tasa de paro total de la economía nunca bajó del 8,27%⁵.

Además, casi la mitad del total del crédito concedido al sector privado en 2005 estaba relacionado con la actividad constructora. Esta época dorada de la construcción trajo también consigo una gran inversión en infraestructuras públicas, impulsadas por dos elementos clave: las aportaciones comunitarias, como había ocurrido en la anterior etapa de expansión de los años ochenta, y la utilización masiva de las infraestructuras por parte de los diferentes gobiernos como arma electoral (Maluquer de Motes, 2014). Así pues, un esfuerzo económico demasiado elevado produjo rédito político, enormes be-

neficios empresariales y un enorme despilfarrero de recursos.

3.2. Impacto de la crisis de 2008 en el desarrollo del sector urbanístico

La crisis económica de 2008 tuvo un fuerte impacto en las economías de Estados Unidos, Europa y España, por medio de caídas en el empleo, salarios y beneficios empresariales, debido al pinchazo de la burbuja inmobiliaria. Inicialmente, la expansión continuó y el PIB español alcanzó el promedio de la UE 27. En ese momento, la economía española arrastrada por la caída en las economías estadounidenses y europeas y sus propios problemas internos, entró en una profunda recesión de la que empezó a emerger en 2014 con un crecimiento positivo, aunque modesto (1,2%) del PIB y con déficits presupuestarios del 7% en 2013 y 6% en 2014.

Algunas de las razones a las que se alude para justificar la intensidad de esta depresión son la escasez de recursos municipales o, principalmente, la cruda especulación inmobiliaria y crediticia a las que condujeron los productos tóxicos que se comercializaron en los mercados financieros. El carácter fuertemente procíclico y la vinculación a niveles elevados de endeudamiento hizo que la actividad constructora fuera de las más afectadas por esta crisis financiera, tanto a nivel de obra civil como de construcción residencial.

El consumo aparente de cemento se redujo desde los 56 millones de toneladas en 2007 a los 11 millones de toneladas en 2014, dato que refleja la fuerte contracción del sector. Algunas de las consecuencias que se observaron entre 2007 y 2014 fueron una caída en el Valor Agregado Bruto (VAB) de la construcción sobre el PIB de más de 5 puntos porcentuales y una reducción de 2.697.000 a 1.029.000 de ocupados⁶. El mo-

⁵ Instituto Nacional de Estadística (2022).

⁶ Instituto Nacional de Estadística (2022).

delo de crecimiento de la economía española, fuertemente focalizado en la construcción, se derrumbó.

Las legislaciones hasta el momento habían ocasionado determinados problemas relacionados con la contribución a la inflación de los valores del suelo, fomentando, así, prácticas especulativas. Con el objetivo de eliminar los defectos comentados, se promulga el Texto Refundido de la Ley de Suelo, aprobado por Real Decreto Legislativo 2/2008, de 20 de junio.

Esto supone un punto de inflexión en la legislación urbanística, con el claro propósito de seguir los parámetros de la Unión Europea relacionados con el desarrollo urbano sostenible, minimizando el crecimiento disperso y apostando por la regeneración urbana. En este contexto, se promulga en el año 2013 la Ley 8/2013, de 26 de junio, de Rehabilitación, Regeneración y Renovación Urbanas, precediendo al Real Decreto Legislativo 7/2015, de 30 de octubre, por el que se aprueba el Texto Refundido de la Ley de Suelo y Rehabilitación.

3.3. Aparición de alternativas urbanísticas sostenibles

A principios del año 2020, se presentó el *Green Deal* o *Pacto Verde*⁷ por parte de la Comisión Europea en el que se introdujo el concepto de la “Gran Ola de la Renovación” o “*Renovation Wave*”, con una apuesta por la rehabilitación energética del parque edificado de los Estados Miembros. En esta línea, el Gobierno español destinó en el año 2020 un importe de 300 millones de euros a ayudas para la rehabilitación energética de edificios, mediante el programa de

Rehabilitación Energética de Edificios (PREE)⁸ que subvenciona cambios en la envolvente térmica, sustitución de calderas por opciones renovables o mejoras en la eficiencia energética y de iluminación. El objetivo del programa es la descarbonización progresiva para alcanzar un 74% del sistema eléctrico de origen renovable en 2030 y la neutralidad climática en 2050.

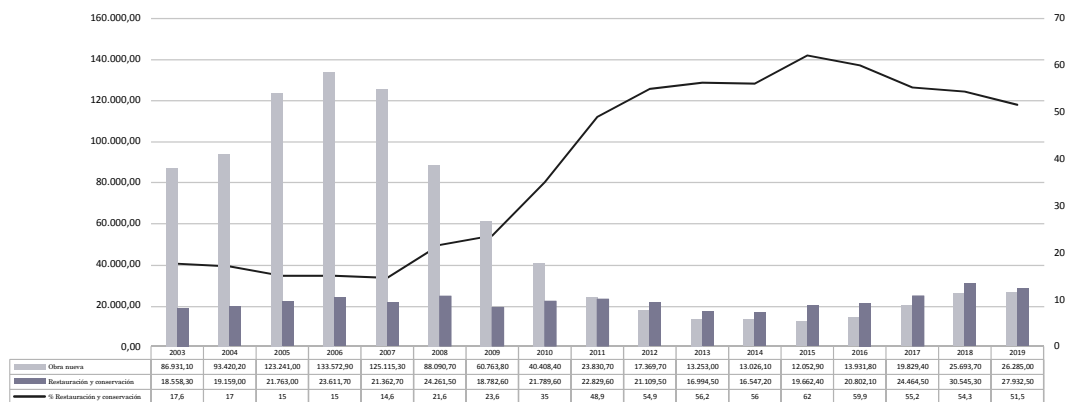
Esta estrategia también incluye políticas y acciones destinadas a todos los edificios públicos, una hoja de ruta con medidas e indicadores de progreso en cada país, abordar la pobreza energética y realizar un proceso de participación pública que cuente con los distintos sectores involucrados en la renovación energética de los edificios. No obstante, esta estrategia se redacta antes del estallido de la pandemia de la Covid-19, que agudiza la necesidad de una vivienda de condiciones adecuadas. Por ello, las políticas de reactivación económica frente a las consecuencias de la Covid-19 de la Unión Europea se centran en la transición energética y la digitalización, generando un efecto incentivador sobre la generación de empleo y actividad económica en el sector de la construcción.

Según los datos disponibles en el Observatorio de Vivienda y Suelo del Ministerio de Fomento (2020), plasmados en el Gráfico 1, se observa que la tendencia a la baja en la construcción de nueva planta que se observa a partir de 2006 propicia una caída en el volumen de negocio en obra nueva. La evolución del volumen de negocio en restauración es mucho menos dispersa. No obstante, el dato verdaderamente notable es el aumento a partir de 2007 de la proporción que supone la rehabilitación sobre el volumen de negocio total, llegando a representar en el año 2015 un 62%, una tasa muy superior a la que representaba en el año 2007, año en que suponía el 14% del volumen de negocio de la edificación.

⁷ https://ec.europa.eu/info/strategy/priorities-2019-2024/european-green-deal_es

⁸ <https://www.miteco.gob.es/prensa/ultimas-noticias/el-gobierno-destina-300-millones-de-euros-a-ayudas-para-la-rehabilitación-energética-de-edificios-/tcm:30-511135>

GRÁFICO 1. VOLUMEN DE NEGOCIO DE LA CONSTRUCCIÓN RESIDENCIAL. MILLONES DE EUROS



Fuente: Elaboración propia. Datos del Observatorio de Vivienda y Suelo, Ministerio de Transportes, Movilidad y Agenda Urbana (2020).

La regeneración urbana es la recuperación física y funcional de zonas obsoletas de la ciudad, mediante el establecimiento de condiciones ambientales, sociales y económicas que promuevan un desarrollo sostenible y la calidad de vida de su población, trascendiendo de los aspectos puramente físicos, que se identifican con la mera rehabilitación de las construcciones, asumiendo un carácter multidimensional que busca la cohesión social, la sostenibilidad y la participación ciudadana en un medio urbano ordenado (Marinero, 2012).

La Carta de Leipzig sobre Ciudades Europeas Sostenibles⁹, aprobada en 2007, plantea de modo innovador dos recomendaciones: hacer un mayor uso de los enfoques integrados en las políticas de desarrollo urbano y en segundo lugar prestar especial atención a los barrios menos favorecidos dentro del contexto global de la ciudad.

En el contexto del urbanismo español, las cifras de la rehabilitación respecto al sector de la construcción van en aumento, pero por

debajo de las cifras en los países del centro y norte de Europa, dado que nuestra experiencia en rehabilitación ha estado fundamentalmente basada en soporte público y carácter de conservación de edificios especiales, no en una perspectiva de regeneración urbana como alternativa real de crecimiento orgánico.

Ejemplo del progreso es la aprobación el pasado 27 de diciembre de 2019 del Real Decreto 732/2019 de 20 de diciembre, por el que se modifica el Código Técnico de la Edificación, aprobado por el Real Decreto 314/2006, de 17 de marzo, lográndose un progreso en las prestaciones de los recursos del sector de la construcción que apuesta por soluciones energéticamente más eficientes y sostenibles, encaminadas entre otros aspectos a la mejora de la salud, el confort y la seguridad de los usuarios. Se trata de una modificación alineada con la Directiva Europea de Eficiencia Energética 2010/31/UE relativa a esta materia en los edificios, y orientada a la construcción en Europa de edificios de consumo de energía casi nulo.

De esta forma, se puede deducir de los datos e iniciativas públicas analizadas, que existe claramente una tendencia a la rehabilitación y regeneración urbanas, pero todavía en fase temprana y poco asimilada como alternativa.

⁹ <https://www.mitma.gob.es/portal-del-suelo-y-politicas-urbanas/otros-proyectos-y-actividades/agenda-urbana-europea/la-carta-de-leipzig-2007-sobre-ciudades-europeas-sostenibles>

4. ANÁLISIS DE ALTERNATIVAS DE VIVIENDA SOSTENIBLES EN FUNCIONAMIENTO

Resulta imprescindible resaltar las características que comparten los llamados eco-barrios. Así, Rueda (2005) define cuatro ejes fundamentales sobre el que construir el concepto de eco-barrio:

- La compacidad, que facilita el contacto, el intercambio y la comunicación, que son, como se sabe, la esencia de la ciudad.
- La complejidad, con la que hace referencia a un tejido de constituyentes heterogéneos inseparablemente asociados.
- La eficiencia, que pretende conseguir el máximo rendimiento de los recursos y por otro lado, la mínima perturbación de los ecosistemas.
- La estabilidad social, referida al aumento de la diversidad (de gentes y usos) y a generar una cohesión social que permita crear las condiciones para fundamentar la igualdad de oportunidades.

Por su parte, Vázquez (2003) destaca las siguientes condiciones para el diseño de eco-barrio:

- Que no queden conjuntos insularizados ni con el territorio ni con la ciudad existente, es decir, que el eco-barrio forme parte de la estructura de la ciudad existente.
- Rehabilitación y reutilización del patrimonio construido, antes que construir de nuevo pensar en la posibilidad del acondicionamiento y reutilización de la ciudad existente.
- Compacidad real, no sólo una densidad bruta adecuada, sino también neta, en base a la combinación de tipos y

morfologías urbanas, descartando las zonas monofuncionales (urbanización residencial, polígono industrial, parque empresarial, etc.).

- Mezcla de usos urbanos, residenciales, productivos de atención sanitaria y educativa y de ocio y esparcimiento, estableciendo la máxima flexibilidad en el uso espacial y temporal de todas las dotaciones, de espacios de ocio, deportivos, productivos y de relación social.
- Cohesión social y participación, a través de encuestas, foros, aulas virtuales de debate, mesas redondas, espacios para la reflexión, etc. Que los ciudadanos sepan cómo está su ciudad, y cómo pueden mejorarla.
- Habitabilidad, con estándares adecuados a las exigencias de confort urbano y de calidad de vida (ruido, emisiones, seguridad, etc.).
- Predominio del transporte público y peatonal sobre el vehículo privado, retomando la idea de las áreas ambientales de Buchanan, del siglo XIX, zonas resguardadas del tráfico rodado y con carácter peatonal.
- Uso de las energías renovables que no generen polución ambiental en la escala de distrito, en la de inmuebles colectivos y en la de viviendas.
- Gestión de la demanda de agua, educación y concienciación calidad del valor de este recurso y su reutilización al máximo en el ámbito urbano.
- Reducción, reutilización y reciclaje de los residuos urbanos.

A continuación, se analizan varios ejemplos de eco-barrio que contribuyen, por medio de varias figuras jurídicas y de gestión diferentes, a materializar los efectos positivos de un crecimiento urbano sostenible.

4.1. El barrio ecológico de Vauban

4.1.1. Orígenes del barrio

El eco-barrio de Vauban, ubicado en la ciudad alemana de Freiburg, es un barrio que nace en un proceso de rehabilitación ecológica, sustituyendo unos antiguos cuarteles militares que quedan vacíos tras la retirada de las tropas francesas que lo ocupaban desde el fin de la segunda guerra mundial y que el ayuntamiento en 1992 compra al gobierno alemán para generar un área residencial sostenible. Junto con el eco-barrio de Riesefeld, también en Alemania, es uno de los primeros barrios ecológicos del mundo.

Es importante destacar, para entender el contexto en que se fragua este proyecto, que la región completa de Freiburg es conocida por albergar prestigiosas instituciones de investigación como el Fraunhofer-Institut (primer instituto europeo de investigación solar), apoyándose en las cuales se está potenciando la investigación, el desarrollo y aplicaciones de la energía solar. No en vano, se han creado más de 10.000 puestos de trabajo de alta calificación, relacionados con la gran cantidad de industrias del sector que se han ubicado en la región (Esteban *et. al*, 2008).

4.1.2. Objetivos

Si bien el foco del proyecto está en la perspectiva ambiental, no se deja de lado el punto de vista social, lo que hará que el proceso de diseño sea el resultado de la colaboración ciudadana de más de 300 personas. La involucración ciudadana se combina con la del Foro Vauban, la asociación sin ánimo de lucro que coordinó un proceso de diseño participativo, basado en varias premisas.

Por una parte, se busca apostar por modalidades alternativas de movilidad buscando una ciudad libre de coches, basándose en

una red eficiente de transporte público, con paradas a no más de 500 metros de ninguna casa, carril bici y tranvía (con cobertura vegetal de los raíles para minimizar el ruido). Se construyen, además, equipamientos comunitarios para ofrecer servicios básicos de proximidad (mercado central de agricultores, escuela primaria, jardín de infancia, cooperativa alimentaria, tiendas y centro social). De este modo, se evitan desplazamientos innecesarios, dado que se puede llegar caminando o en bicicleta a cualquiera de estos locales, y se generan 600 puestos de trabajo. Además, se busca la diversidad formal de los edificios, parcelando el suelo para la ubicación preferencial de pequeños edificios y proyectos de edificios cooperativos, dando como resultado un conjunto heterogéneo, aunque armónico.

El viario ha sido diseñado para evitar la necesidad de usar vehículos privados, priorizando al peatón, al ciclista, y el transporte público. El vehículo privado queda relegado a aparcamientos periféricos, lo que ha resultado en que un 40% de los residentes en el barrio no tiene vehículo propio.

Se da mucha importancia a desarrollar un entorno adecuado para la construcción de viviendas pasivas. Las edificaciones buscan la optimización energética (consumo bajo de energía e incluso superávit de producción energética, que se vende). Se utilizan materiales de construcción sostenibles, y existe un sistema de recogida del agua de lluvia. Además, todas las viviendas realizan un aprovechamiento activo de energías renovables, mediante la integración paneles solares térmicos (más de 420 m²) y paneles fotovoltaicos (en el año 2000 ya se habían instalado 120 kWp de paneles fotovoltaicos).

Por último, se fomenta la autopromoción y la creación de cooperativas de vivienda para diferentes fines, surgiendo la iniciativa de autogestión SUSI y los 15 *Baugruppen*, o grupos de construcción operativos, formados por entre 5 y 15 familias, que colaboran no

sólo en la construcción sino también en el diseño, ahorrando hasta un 30% del coste de construcción de las viviendas, de los cuales hablaremos más adelante.

4.1.3. Organización interna

Uno de los elementos del proceso de urbanización de Vauban que se considera una pieza fundamental para el éxito del proyecto es la creación de una serie de instituciones permanentes que permitieron la coordinación y el trabajo transversal entre diferentes áreas del gobierno (principalmente local pero también nacional). Las dos instituciones principales, relacionadas con el gobierno local fueron el “Grupo Proyecto Vauban”, órgano administrativo donde las autoridades locales implicadas en el proceso coordinaban su actividad, y el “Comité Vauban del Ayuntamiento de Friburgo”, espacio de intercambio de información, debate y preparación de la toma de decisiones emplazado en el Ayuntamiento. La tercera, fue “Forum Vauban”, ONG interlocutora en todo el proceso de participación.

La mencionada organización fue, en su origen, conformada por voluntarios (en gran medida estudiantes y personas vinculadas a movimientos ecologistas), para, al obtener financiación, comenzar a crear puestos de trabajo remunerados ofrecidos principalmente a jóvenes titulados. Así, Forum Vauban finalmente reúne a ciudadanos, arquitectos, ingenieros, expertos financieros, gestores experimentados en proyectos de cooperativas y otros socios¹⁰.

El objetivo principal que persigue es coordinar el diseño participativo. Las acciones que se llevaron a cabo fueron: el anuncio y sensibilización hacia un concepto de participación ciudadana basado en la idea de “Learning while planning” (en español

se habla de “Planeamiento que enseña”), la puesta en marcha de las estructuras que permitirían organizar el concepto y, por último, la implicación de los ciudadanos a través de talleres de trabajo, documentos informativos y una campaña general de difusión pública.

Uno de los factores más relevantes de la organización del proyecto es la cohesión social, coordinada a través de grupos heterogéneos de futuros copropietarios con una intensa participación en el proceso de planificación del barrio. En este sentido, se potencia la integración de clases sociales mezcladas, para asegurar la inclusión de todos aquellos que típicamente serían potencialmente excluidos. El resultado del trabajo conjunto de estos equipos no es sólo una considerable minimización en los costes y, por tanto, al no haber iniciativas privadas actuando como promotoras intermediarias, del precio. Sobre todo, genera una importante cohesión en el grupo de futuros vecinos y un sentimiento de propiedad común de: zonas verdes, espacios infantiles, caminos, carreteras, locales, etc.

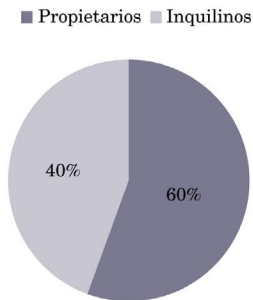
El diseño de Vauban buscó desde sus inicios lo que se llamó *Blockprofil* (perfil de bloque), es decir, un modelo de selección de los futuros propietarios y vecinos que fomenta la diversidad. Para ello, se invitó a los potenciales compradores a una entrevista personal en que se explicaba este modelo. Se consideró: estatus marital, número de hijos, ocupación, edad, domicilio previo, localización del lugar de trabajo, tipo de vivienda deseada y perfil de propietario. El Gráfico 2 muestra en detalle dichos perfiles en función de cuatro ámbitos.

El lema durante el planeamiento fue el de dar a todo el mundo una oportunidad. Se buscaba, con esto, una comunidad heterogénea y estable, que se asemejase a la distribución natural de una parte de la ciudad donde la mezcla de residentes es producto del crecimiento orgánico.

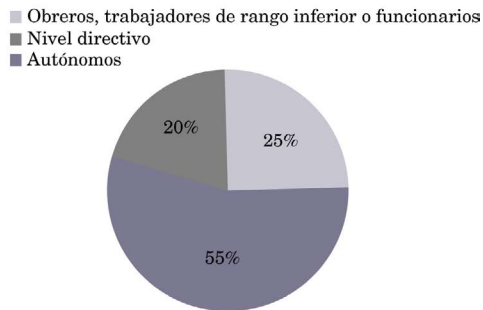
¹⁰ <https://www.vauban.de>

GRÁFICO 2. UN ANÁLISIS DE LOS PERFILES DE LOS RESIDENTES EN LOS 450 HOGARES DE LA FASE 1 DEL DESARROLLO DE VAUBAN (2002)

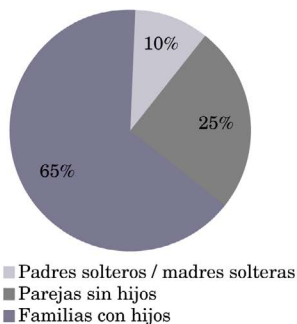
PERFIL DE PROPIEDAD



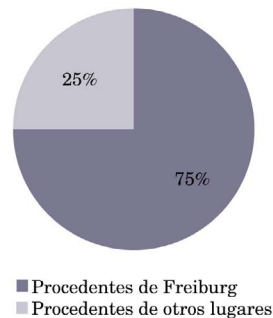
PERFIL LABORAL



PERFIL FAMILIAR



PROCEDENCIA



Fuente: Elaboración propia. Datos de Gauzin-Muller, D. (2002).

4.1.4. El éxito de Vauban

En un escenario de ecología frágil, escasez de recursos y preocupación por la crisis climática, encontramos en los eco-barrios, particularmente en uno de las características de Vauban, una oportunidad para utilizar la innovación y el diseño para aplicar estrategias de urbanismo sostenible.

Uno de los puntos principales del éxito del barrio es su destacable movilidad baja en carbono, por la peatonalización de las calles empedradas y su ausencia de plazas de aparcamiento. El consumo de energía casi nulo y bajo en carbono es también muy destacable, complementado con una óptima gestión del consumo y reutilización de agua y el uso de materiales sostenibles y de economía circular.

A nivel medioambiental, Vauban es un proyecto paradigmático y una prueba de que el modelo de urbanismo ecológico es posible.

4.2. El ejemplo de La Pinada

4.2.1. Orígenes del barrio

Se ha tenido acceso a la información sobre este barrio por medio de entrevistas con responsables de su diseño y gestión. La Pinada es un barrio sostenible en Paterna (España) que nace en el 2017, el primero en España en que sus más de 400 futuros vecinos han participado en el proceso de co-diseño y co-creación del mismo.

Se plantea como extensión de un colegio, el Imagine Montessori School, iniciativa de la empresa Zubi Labs, misma organización que está detrás del impulso del barrio. Este hecho podría entenderse como casual, pero no lo es. De hecho, el colegio está considerado como el centro neurálgico del eco-barrio, el núcleo generador de actividades y comunidad ofrecien-

do y compartiendo espacios y recursos con los vecinos.

La primera fase de crecimiento del barrio, que contará con 25 hectáreas de terreno, se realizó en el año 2021, dirigida a la instalación de 1.000 familias donde puedan vivir y trabajar.

4.2.2. Objetivos

Zubi Labs, promotor del proyecto, busca crear valor social y ambiental a través de sus iniciativas empresariales. Con esto, promueve no una promoción inmobiliaria al uso, sino una forma de vida en contacto con la naturaleza y aplicando estrategias de sostenibilidad desde el punto de vista social, económico y ambiental.

La misión del barrio La Pinada es, al fin y al cabo, facilitar una vida más sostenible para todos, mediante una manera diferente de planificar, creando un barrio acorde a las necesidades y los deseos de los vecinos y poniendo en el centro a las personas. No en vano, ha sido la única iniciativa española seleccionada para formar parte del *Smart Sustainable Districts*, programa que forma parte de Climate KIC, la principal iniciativa de la UE centrada en la innovación para mitigar el cambio climático¹¹.

Para buscar conjuntamente soluciones innovadoras que contribuyan a hacer de Paterna una ciudad más sostenible, La Pinada Lab (el espacio de innovación impulsado por el eco-barrio) y el Ayuntamiento de Paterna, han suscrito un Protocolo General de Actuaciones mediante el cual se comprometen a fomentar la investigación, la innovación y el desarrollo de nuevas tecnologías y procesos,

¹¹ Climate KIC surge desde el Instituto Europeo de Innovación y Tecnología (EIT), organismo que se creó en 2008 para fomentar la innovación y el emprendimiento en Europa, y para trabajar los principales retos de la UE, persigue el desarrollo del conocimiento y la implementación de mejores prácticas necesarias para la transición de las ciudades hacia cero emisiones de carbono mediante la generación de consorcios a nivel local para que puedan servir como modelo a futuros desarrollos urbanos sostenibles.

con el objetivo de conseguir una forma de vida más sostenible y así enfrentarse con mejores soluciones a retos urbanos actuales y futuros. La materialización de este acuerdo implica la realización sesiones de formulación de retos urbanos, talleres de co-creación, un festival diseño y un *hackathon*.

4.2.3. Organización interna

La iniciativa del eco-barrio La Pinada, nace en el seno de Zubi Labs, organización que busca financiar los primeros pasos de empresas que contribuyan a crear valor social y ambiental, pero también económico. El papel de Zubi Labs en La Pinada es el de inversor, del mismo que ocurre en el colegio Imagine Montessori School. A este efecto, la empresa que gestiona el barrio es también una sociedad limitada, Barrio La Pinada S.L.

Alrededor de La Pinada, conviven diferentes proyectos, con entidad económica propia, como es el caso de La Pinada Lab, un laboratorio de innovación abierta para la sostenibilidad del entorno urbano, que, mediante la colaboración con otros agentes trabaja en facilitar procesos de innovación. Otro actor clave en este proyecto es Trebe, dedicado a la planificación y construcción de viviendas, que lidera y gestiona el desarrollo de Barrio La Pinada.

En lo referente al modelo de gobierno del barrio, existen dos niveles de conversación: el primero de ellos, sería el gobierno interno, aquel relacionado con la convivencia, los modelos participativos y de toma de decisiones. En este caso, al no haberse materializado el barrio completamente, no está todavía constituido.

Por otra parte, es importante destacar el proceso de co-creación como mecanismo de toma de decisiones en el diseño del barrio. En él, participan potenciales futuros vecinos, que son los interesados principales y los que participan de forma más relevante, pero también los técnicos profesionales de cada disciplina, así como asociaciones vecinales, grupos políticos, asociaciones que

trabajan por el medio ambiente o asociaciones culturales.

Se busca, mediante este proceso, generar el mayor agregado de valor posible de todos los grupos de interés del medio, tratando así de hacer del barrio un lugar que contribuya a mejorar el entorno. La comunicación con todos los grupos de interés, más allá del diseño, se realiza a través de entrevistas y encuestas, y se ha habilitado un canal abierto para recibir toda contribución o mejora posible.

Las diferentes organizaciones en torno a La Pinada se relacionan muy estrechamente, habiendo profesionales trabajando conjuntamente en ámbitos como: la gestión y aprovechamiento del agua, la energía, la economía circular, la movilidad sostenible, la arquitectura (construcción, materiales, etc.), biodiversidad, educación o sostenibilidad ambiental.

4.2.4. Factores de éxito de La Pinada

Al oír hablar de sostenibilidad, cuando hablamos de viviendas, suele asociarse el término a un poder adquisitivo elevado. En el caso de La Pinada se está realizando un esfuerzo comunicativo y de diseño con el objetivo de crear un barrio en que puedan coexistir diferentes niveles adquisitivos y socioeconómicos.

Las acciones que se están llevando a cabo en esa dirección son: garantizar las condiciones de acceso, por una parte, no limitándose a la modalidad de compra de vivienda sino fomentando el alquiler, las condiciones flexibles de acceso al evitar la especulación y, por último, facilitando el intercambio de viviendas en momentos diferentes de la vida. Es decir, no se busca el mismo tipo de vivienda cuando se convive en pareja sin hijos que cuando se toma la decisión de ampliar una familia. En diferentes momentos de la vida de una sola persona o conjunto de personas se necesita un hogar con diferentes características.

Existen diferencias sustanciales en las prioridades y criterios de gestión de una

cooperativa respecto a las de una sociedad mercantil. Es por eso que, si bien no se puede hablar de criterios de selección de los vecinos, puesto que uno de los criterios indispensables de viabilidad de este barrio es, lógicamente, la rentabilidad económica, sí se puede afirmar que se realiza una comunicación abierta y cuidadosa que busca abrir el colectivo interesado al máximo, y no trasladar un mensaje de exclusividad que fomente la segregación o la concentración de un único nivel socioeconómico entre los futuros habitantes.

Es importante destacar el impacto que tiene el tipo de vivienda en el aprovechamiento del espacio público y natural y en la forma de habitar el barrio, así como en el uso eficiente de los recursos naturales, ya sean el suelo, los recursos hídricos, la energía eléctrica o los materiales. En la búsqueda de cohesión social y colaboración, por tanto, se huye del uso unifamiliar de viviendas aisladas.

El último punto importante para valorar la acción integradora del barrio, es la propuesta de mezcla entre el entorno natural disponible para uso compartido, los usos residenciales tanto de propiedad como de régimen de alquiler, y la existencia de comercios, tanto de servicios como de venta de productos.

Se está realizando, adicionalmente, una acción concreta de búsqueda de la integración al establecer los criterios de elegibilidad de proveedores y colaboradores, tratando de incluir a personas en riesgo o colectivos tradicionalmente más vulnerados.

4.3. Entrepatrios y el derecho de uso

4.3.1. Orígenes del barrio

Entrepatrios es un proyecto de vivienda colaborativa cuya forma social es la de cooperativa de vivienda en derecho de uso, que nació de la búsqueda de una forma de vivir coherente con los valores medioambientales, sociales y económicos.

Tradicionalmente, las cooperativas de vivienda en España han optado por el modelo de propiedad privada en que, una vez construido el edificio, se disuelve la cooperativa y cada residente es propietaria o propietario de su vivienda. Este sistema ha permitido normalmente la especulación inmobiliaria anteponiendo el beneficio individual al bien común.

El derecho de uso, como se ha desarrollado anteriormente, es un modelo intermedio entre la propiedad y el alquiler en el que se puede disfrutar de una vivienda durante un tiempo indefinido, participar en la toma de decisiones sobre su diseño y su posterior vida, pero sin llegar a adquirirla en propiedad. Además, frente al modelo habitual de cooperativa, las cooperativas de vivienda de cesión de uso no se disuelven al terminar la construcción, sino que su existencia perdura mientras dure el edificio.

El *cohousing* Entrepatios, en su promoción Las Carolinas, consta de 17 viviendas y espacios comunes como: cocina, comedor, terraza, patio, lavandería, taller, sala multiusos o parking de bicicletas. En ellas habitarán 32 adultos y 20 niños. La construcción del edificio comenzó en 2018 y estaba previsto finalizarla en 2020, si bien la crisis de la Covid-19 ha afectado al plazo establecido.

4.3.2. Objetivos

El desarrollo de las cooperativas de viviendas eco-sociales en derecho de uso nace para facilitar modelos de vivienda que sean más sostenibles, que hagan la ciudad más habitable, sin alimentar los ciclos de especulación inmobiliaria y financiera. Dichas cooperativas son propietarias del inmueble durante la vida del mismo y ceden el derecho del uso de las viviendas a los cooperativistas por un tiempo indefinido. De esta manera la cooperativa de cesión de uso gestiona aspectos como la entrada y la salida de inquilinos, el mantenimiento del edificio o el alquiler de locales comerciales. Este sistema dificulta los

procesos especulativos, anteponiendo lo común a lo individual.

El derecho de uso puede ser indefinido en el tiempo, transmitido y heredado. El cooperativista lo adquiere mediante el pago de una cuota de entrada inicial que recupera al abandonar la vivienda y lo mantiene con una cuota mensual equivalente a un alquiler blando. Se pretende, según la propia organización, abrir una grieta en el sistema mayoritario de vivienda en propiedad privada mediante un modelo donde la propiedad reside en la cooperativa, y no en cada una de las personas que habitan las casas.

El compromiso con el medioambiente se materializa en un diseño en base a criterios de casa pasiva¹², estructura de madera CLT¹³ (Cross Laminated Timber), el uso de materiales ecológicos y de bajo impacto (pinturas vegetales, barnices ecológicos, madera con certificación de gestión sostenible FSC), ahorro de agua y energía fotovoltaica.

El diseño bioclimático y los criterios seguidos comprometen una alta eficiencia energética y confort, economizando al máximo la demanda de energía gracias a la hermeticidad, el aislamiento SATE de la envolvente y aprovechamiento de luz solar.

El sistema de ventilación es mecánico, controlado y de doble flujo, con recuperador de calor de alta eficiencia, ahorrando energía respecto a un sistema tradicional. Además, el edificio no produce ninguna combustión, gracias a su completa electrificación, y evita la emisión de gases contaminantes. Utiliza, además, energía completamente renovable, dado que cuenta con una instalación de paneles fotovoltaicos de más de 30kW, y la energía

¹² Una casa pasiva o casa solar pasiva o hábitat pasivo, es un tipo de construcción o de casa en la que se utilizan los recursos de la arquitectura bioclimática combinados con una eficiencia energética muy superior a la construcción tradicional.

¹³ La Madera Laminada Cruzada (o *Cross Laminated Timber - CLT*) destaca por su resistencia, apariencia, versatilidad y sostenibilidad.

restante proviene de una comercializadora de energía renovable.

Los materiales utilizados en su construcción son reciclados, reciclables y renovables: corcho, viruta de madera, textil reciclado para aislamiento, madera FSC y pinturas vegetales. Su sistema de gestión del agua que reaprovecha las aguas pluviales y grises, ahorrando de este modo alrededor de 750.000 litros cada año. Por lo tanto, es un edificio de consumo de energía casi nulo, que además recicla sus aguas y capta agua de lluvia, lo que nos conduce a reconocerlo como más resiliente ante una crisis de agotamiento, una sequía, o escalada de precios de la energía fósil y frente a olas de frío y calor. Podría, además, producir sus propios alimentos en un invernadero.

Este modelo de vivienda tiene un fuerte carácter social, entendiéndolo como los sistemas sociales, significados, valores, prácticas y relaciones entre las personas en esos espacios, es decir, los cuidados.

Los presupuestos de obra de este tipo de viviendas son mayores que los de un edificio convencional, pero sus gastos mensuales son menores: las medidas relacionadas con la eficiencia energética se amortizan en alrededor de 12 años y el edificio es más barato a 30 años (periodo de duración del crédito), incluyendo la inversión inicial y los gastos de uso.

4.3.3. Organización interna

La gestión de la cooperativa es una organización asamblearia, como también lo es la gestión de cada promoción. Destacar que la cooperativa Entrepattios ha puesto en marcha tres promociones (Las Carolinas, Vallekas y La Tercera Fase), de las cuales sólo Las Carolinas se ha materializado por el momento en el barrio de Usera.

El planteamiento se basa en la plena participación de los vecinos en la toma de decisiones, tanto sobre el diseño del proyecto como

sobre los aspectos ambientales, la vida que se desarrollará en el interior o la relación con el entorno. Se busca, con el establecimiento de relaciones vecinales igualitarias y democráticas, conseguir vínculos de reciprocidad y cuidado mutuo.

Las formas de participación, tal como ocurre en el Barrio La Pinada, han ido cambiando, buscando en todo momento cimentar una comunidad sólida y colaborativa. Para ello, el proceso de diseño lo han constituido 12 talleres monográficos (envolvente, espacios comunes, climatización y energías renovables, acabados, etc.), reuniones, votaciones telemáticas, debates en redes sociales, etc.

4.3.4. Factores de éxito de Entrepattios

Este proyecto colectivo presenta muchos aspectos que favorecen la cooperación y la cohesión social. Hablando puramente en términos económicos, la financiación procedente de banca ética, y el enfoque colectivo que prevé un fondo de reserva para poder afrontar el impago de toda la cooperativa durante tres meses, aporta seguridad económica a la comunidad. Además, se observa que el enfoque colectivo de los gastos puede generar ahorro global, al tener, por ejemplo, una tarifa única de luz, o compartir la conexión a internet.

La aspiración del proyecto es crear una comunidad de vecinos, en lugar de una comunidad de propietarios, lo que conceptualmente equivale a cuidar lo colectivo, poniendo en el centro la vida en común de los cohabitantes, poniendo atención a que los espacios físicos y sociales del espacio comunitario conviertan la interdependencia entre los vecinos en algo justo y placentero.

En este sentido, se comparten contratos de suministros para optimizar y economizar el gasto, pero existen también numerosos espacios comunes que buscan fomentar la interrelación y favorecer la reciprocidad: salas de reuniones, lavandería, corralas, patio, espacio lúdico infantil, cocina para ce-

lebraciones, taller de herramientas, etc. La crianza de los más pequeños y el cuidado de los más vulnerables está más cerca así de ser compartida, se huye de la soledad y se persigue conseguir una comunidad inclusiva, más comprometida con el entorno y más alejada de la desigualdad.

Hablando puramente del modelo de gestión de cooperativa de vivienda en cesión de uso, se ha observado a través del análisis del barrio que responde de forma más ajustada que los demás a los principios cooperativos de la Alianza Cooperativa Internacional, en la medida en que permite el acceso a un colectivo mucho más amplio que cualquier cooperativa de vivienda tradicional. La explicación reside en dos consideraciones. La primera de ellas, es la distribución del precio de la vivienda, en que el capital inicial es una inversión retornable, que es la que otorga el derecho de uso. Esto permite el acceso a un precio mucho más ajustado a una vivienda de condiciones dignas. La cuota mensual se asimila a un alquiler social, asequible aunque no retornable. Por otra parte, el hecho de que el socio, al decidir abandonar la cooperativa, recupere íntegramente el capital inicial, y el socio expectante (la persona a la que la cooperativa reasignará esta vivienda) siempre goce de las mismas condiciones económicas del anterior, elimina la posibilidad de especulación, convierte el proceso en 100% transparente y democrático.

4.4. Otros escenarios de ciudad post-COVID-19: la vivienda resiliente del futuro

El cambio de paradigma que ha supuesto la aparición de la pandemia por el virus Covid-19, ha derivado en un importante cambio en las prioridades y las necesidades de las personas. En ese sentido, la búsqueda de vivienda ha cambiado de tendencia de forma notable. Pero no sólo se ha visto afectado el mercado inmobiliario, sino que han surgido nuevas formas de relación entre los vecinos, ante las

necesidades de afrontar una crisis económica, pero también sanitaria. La interrelación entre los convivientes ha sufrido una transformación, muchos vecinos se han conocido a través de una ventana o desde sus balcones.

En este contexto, destaca el ejemplo del edificio intergeneracional de Plaza de América, en Alicante, en el que los 20 jóvenes estudiantes que residen en las viviendas han participado en la gestión desinteresada de los cuidados de los 70 mayores, con un éxito notable, dado que ningún vecino, de los 90 que residen en el edificio, se ha contagiado del virus. Las viviendas colaborativas construyen resiliencia en el día a día, generan apoyo en las necesidades y los cuidados diarios, mantienen una vida activa en compañía, evitan la soledad y contribuyen a afrontar las crisis, colectivizando servicios para abaratar costes.

Son numerosos los debates abiertos actualmente sobre cómo debe ser la nueva vivienda para hacer frente a pandemias como la actual, en que los hábitos de las personas han sido conducidos hacia una mayor cantidad de tiempo en casa, necesidad de condiciones salubres y mejor ventilación, entre otros. Sin embargo, nos enfrentamos a un nuevo desafío, un posible éxodo a zonas rurales que vacíe las ciudades.

Es por eso por lo que, ante el impacto que ha supuesto la irrupción del virus, se están diseñando las primeras promociones de viviendas post-Covid-19 en España. El primer ejemplo es el conjunto de viviendas en que están trabajando en Málaga desde la Gerencia Municipal de Urbanismo de Málaga y Otero Group. Se trata de conseguir convertir una vivienda de unos 70 metros cuadrados, en dos perfectamente aisladas la una de la otra, a partir de la adición de un pequeño distribuidor y dos puertas más que permitirían que, en caso de haber algún conviviente contagiado por un virus, se pudiese aislar cómodamente sin que las circunstancias afectasen a la vida normal del resto del núcleo. El reto a que se enfrentan muchas de las soluciones que están proliferando, de forma algo tardía

en España, es encontrar un modelo fácilmente replicable.

Cada vez más se habla con más frecuencia del concepto de ciudad resiliente, considerando la resiliencia la capacidad más allá de la resistencia de reconstruirse a partir de una ruptura. La definición real de esta palabra proviene de la ciencia de los materiales, como la capacidad de un material de absorber energía elástica cuando es deformado y de cederla cuando se deja de aplicar la carga, volviendo este material a su estado normal al desaparecer la carga aplicada. Es por ello que este concepto va mucho más allá de resistir las adversidades, supone adaptarse positivamente a las nuevas condiciones, aprendiendo y transformándose (Méndez, 2012).

La resiliencia urbana exige una buena gestión de los recursos, una adecuada toma de decisiones y la puesta en marcha de acciones que impliquen el análisis concienzudo de las condiciones externas.

4.5. Comparativa de los ejemplos analizados

Se han observado varias alternativas de diferente índole como solución para la regeneración urbana desde los principios de la Economía Social. De los tres ejemplos analizados en exhaustividad, dos de ellos se corresponden con la fórmula cooperativa, Vauban y Entrepatrios, de los cuales, el último, tiene la particularidad de ser una cooperativa de vivienda en cesión de uso.

Vauban fue uno de los primeros eco-barrios del mundo, lo que lo ha convertido en un modelo ampliamente analizado que no pierde interés con los años. Ha supuesto un ejemplo claro que nos invita a replantearnos la forma de hacer ciudad, demostrando que un cambio en las prioridades urbanísticas y una solución alternativa sostenible es posible. Cumple, pues, solventemente, con los principios cooperativos desde su posición de cooperativa de viviendas. Además, se trata de una opción muy

avanzada en la gestión de la energía y de la gestión, reciclaje y reutilización de las aguas pluviales.

Por otro lado, se observa que hay una cuestión que queda menos elaborada dentro de este modelo: el fomento de la innovación y la mixticidad de usos. Se trata de un barrio eminentemente residencial en el que, si bien se ha cuidado la incorporación de equipamientos, y no puede pasarse por alto que se crearon 600 puestos de trabajo y existen multitud de comercios, la diversidad de usos no es un punto clave del proyecto.

No obstante, no se puede comparar de forma directa con los barrios de La Pinada y Entrepatrios. Por un lado, La Pinada es un barrio en su primera fase de desarrollo que no permite valorar resultados tangibles. Por otro, la promoción realizada de Entrepatrios, Las Carolinas, solo cuenta con un edificio por lo que no procede el análisis de un barrio en conjunto. Sin embargo, sí se puede observar en este último el diseño de los espacios comunes, entre los que se encuentran los locales de la planta baja y del ático, cuyos usos principales serán de salón de reuniones, de gestión del grupo de consumo, actividades internas y abiertas al barrio, etc. Es decir, se intuye el fomento de la innovación, sin embargo, la mixticidad de usos no contempla la incorporación de oficinas o comercios.

Considerando el sello de identidad de la cooperativa Entrepatrios su modelo de gestión en cesión de uso, se analiza su singularidad respecto a los demás ejemplos. Esta diferencia es muy relevante, porque convierte la cooperativa en un sistema no especulativo y sin ánimo de lucro, y considera la vivienda un bien de uso y no de consumo. Esta particularidad cambia el paradigma de vivienda ya que su propiedad siempre recae en la cooperativa, y al no poder el residente vender ni alquilar su piso, elimina de la ecuación la posibilidad de lucro inmobiliario.

La flexibilidad que presenta el modelo es también destacable, permitiendo a los socios

adaptar su residencia a las necesidades de un mundo globalizado con una necesidad de movilidad asociada difícil de compatibilizar con la vivienda en propiedad. Facilita la rotación habitacional en circunstancias de movilidad, pero también según las distintas etapas de la vida. Este factor se tenía en cuenta del mismo modo en el barrio La Pinada, en que se contemplaba la permuta de viviendas llegada una situación de cambio de necesidades o de situación familiar.

Por último y en referencia al barrio de La Pinada, es evidente su diferencia principal con el resto de barrios analizados: no se trata de una cooperativa. La iniciativa de este barrio es privada, procede de la empresa Zubi Labs. Por otro lado, sirve para incorporar al análisis una forma jurídica y económica diferente que, no prescindiendo del ánimo de lucro y la búsqueda de viabilidad económica, sí aplica los Objetivos de Desarrollo Sostenible e incorpora a su modelo de gestión gran parte de las particularidades que dan identidad a las cooperativas de vivienda. Aboga por un proceso de proyecto que parte de la organización democrática, horizontal, transparente y participativa, fomenta la vida en comunidad, introduce los valores medioambientales como eje principal apostando por la vivienda pasiva, y presta atención al desarrollo local.

La vivienda cooperativa, por su parte, parte de la concepción de la vivienda como un derecho fundamental, incuestionable e inalienable, entendiéndola como un bien de uso y no una inversión, es decir, desmercantilizándola. La autopromoción y cesión del terreno reduce el precio de la vivienda, haciéndola accesible para colectivos que de otro modo no podrían tener la propiedad de un inmueble, ofreciéndoles un sentimiento de propiedad procedente de la posibilidad de utilizar una vivienda de forma estable, indefinida, pero también flexible.

Se han analizado, pues, las diferencias o singularidades de cada iniciativa. Para finalizar, se resumen los puntos en común que comparten las tres propuestas, para ubicar

las ideas principales previamente a las conclusiones.

- La preocupación por ofrecer una vivienda de calidad al menor coste posible, permitiendo el acceso a un público amplio que representa también a colectivos en riesgo de vulnerabilidad. Todas las iniciativas buscan una heterogeneidad en el público objetivo, si bien, por sus características jurídicas y económicas, las cooperativas restringen el acceso o seleccionan deliberadamente a los grupos sociales, mientras que La Pinada utiliza como herramienta para buscar esta pluralidad la comunicación cuidadosa de la iniciativa.
- La elección y gestión de los materiales de construcción en función de su retorno en el futuro a un ciclo productivo de materiales reciclados y el control de flujos innecesarios de materiales. En todas las iniciativas se busca el uso de materiales saludables y locales.
- La co-creación y la innovación como procesos para el diseño y la toma de decisiones, implicando a todos los vecinos y partes interesadas en el proyecto. Esto desencadena una forma de vida de los habitantes más ajustada a sus deseos y necesidades, al haberse adaptado el diseño a sus ideas desde la viabilidad considerada por el juicio de expertos.
- Optimización en energía y suministros: todas las iniciativas tienen en común que han sido construidas con estándares de vivienda pasiva, lo que supone un consumo casi nulo, bajo en carbono, y la propia producción de energía renovable (placas fotovoltaicas).
- Otro de los puntos fuertes en la construcción de estos proyectos es el sistema que recoge y recicla las aguas pluviales.
- La búsqueda de la generación de espacios inclusivos que construyan un

tejido comunitario y social más dinámico e igualitario.

- La puesta en valor del medio ambiente y la vegetación.

5. CONCLUSIONES

Este estudio pone en evidencia cómo las ciudades están concentrando de forma cada vez más intensiva la población del planeta, y cómo este factor hace cada vez más necesaria una correcta gestión de los recursos de la ciudad y el urbanismo. Recorriendo la legislación urbanística más relevante, se observa que la crisis ocurrida en 2008 supuso un punto de inflexión en la forma de construir y de hacer ciudad, conduciendo a una tendencia basada, cada vez más, en la rehabilitación y la sostenibilidad.

No se puede hablar de desarrollo sostenible sin tener en cuenta los efectos de la aparición de la pandemia Covid-19, que ha desencadenado entre otras muchas e importantes consecuencias, una nueva forma de demandar vivienda. El nuevo mercado inmobiliario potencia la demanda de viviendas cercanas a la naturaleza con unas condiciones favorables para afrontar una nueva forma de vivir. Las ciudades deben reformarse para hacer frente a este cambio de tendencia cortoplacista o el centro de las mismas quedará vacío.

La evolución histórica de las ciudades nos obliga a encontrar soluciones cada vez más sostenibles que rectifiquen los errores en los que se ha caído tradicionalmente, desde el punto de vista de un planeamiento urbanístico al servicio de los sectores más poderosos económicamente, que ha arrojado a muchas ciudades a la dilapidación de recursos. Así, la Economía Social presenta aspectos como la cooperación, la colaboración y la reciprocidad que adquieren especial relevancia en contextos de dificultad como los que representa la crisis actual.

Se ha demostrado que el grado de mixtura e interacción entre los diferentes

grupos sociales (ya sea en cuestión de edad, renta, cultura o procedencia) y, por ende, la compacidad y la complejidad urbanas, son conceptos que contribuyen a un desarrollo exitoso de las ciudades. Son numerosos los ejemplos de urbanismo enfocado específicamente a la cohesión social, sin embargo, se han introducido nuevas variables a esta ecuación: la innovación, la sostenibilidad, la eficiencia, la mezcla de usos urbanos o la rehabilitación.

En este sentido y tras analizar tres alternativas sostenibles, se plasman diferentes fórmulas de aparente éxito, si bien no todas en un estado de implantación tan avanzado como para afirmar con firmeza que todas las soluciones tienen un resultado satisfactorio. Vauban es el barrio más asentado y con mayor recorrido en el tiempo y sí se puede concluir que se trata de un caso de éxito en los ámbitos del ahorro de energía, la reducción del tráfico y la integración social. En cuanto a los barrios de La Pinada y Entrepatis, se hace imprescindible continuar observando su trayectoria para confirmar la verdadera mejora en la vida de los vecinos y otros interesados, si bien el análisis de las decisiones tomadas conduce a pensar que son alternativas viables y de gran interés ambiental y social, especialmente en el complejo contexto actual.

Además, y siguiendo el caso concreto de La Pinada, se demuestra que no sólo desde la forma jurídica de cooperativa es posible poner en práctica todos los principios de diseño y características que conducen a un barrio a convertirse en una verdadera alternativa sostenible, sino que existen sociedades mercantiles que, por medio de modelos de gestión innovadores y eficientes, dan solución a retos sociales y ambientales como los que se presentan en la actualidad.

Por ello, se puede concluir que los barrios analizados, de una forma u otra aportan un gran valor en tres ámbitos diferenciados. En primer lugar, en el ámbito social, contribuyendo a la cohesión social, la integración de todos los colectivos, la cooperación y la reciprocidad.

Lo hacen a partir de la búsqueda de la optimización en los costes, de una buena comunicación inclusiva, de la construcción que pone en el centro la vida de las personas como colectivo, la búsqueda de mixticidad en los grupos vecinales, la democracia y la transparencia. En segundo lugar, en el ámbito ambiental, proponiendo soluciones orientadas a una preocupación genuina por el medio ambiente, construyendo con materiales sostenibles, persiguiendo los criterios de construcción pasiva, el uso de energías renovables, etc. Por último, en el ámbito económico, destacando como una de sus premisas principales la viabilidad económica, se trate tanto de cooperativas como de sociedades mercantiles.

Estas formas de construir, combinadas con una correcta rehabilitación y regeneración urbanas en todos los usos presentes en la ciudad, suponen un cambio de paradigma en la forma de hacer ciudad, que mejora la calidad de vida de las personas y hace que el crecimiento urbanístico no se convierta en el enemigo de la naturaleza sino en un aliado, una solución compatible con el desarrollo de actividades económicas y sociales sostenibles.

Se constata así la existencia de diferentes figuras económicas alternativas a las formas tradicionales de construir y habitar, relacionadas con la Economía Social y Solidaria que contribuyen, mediante el desarrollo urbano sostenible, a la recuperación ambiental y económica.

A nuestro juicio y considerando unas condiciones iguales en preocupación medioambiental y ecológica, la cooperativa de vivienda en cesión de uso es la opción más sostenible y la que en mayor medida colabora a la mejora de la ciudad, por la flexibilidad, la eliminación de la componente lucrativa y especulativa del proceso y la preocupación por la oferta de condiciones accesibles que fomentan la igualdad y la inclusión de colectivos más vulnerables. A nivel de mercado, este modelo es capaz de generar sinergias que se derivan del fortalecimiento de la comunidad que la habi-

ta, como las finanzas compartidas, las comunidades autofinanciadas y otras fórmulas de colaboración.

Por otra parte, es una alternativa a la compra de parque público de vivienda mucho más económica no solo para el ciudadano sino también para la administración. Por último, resuelve un punto de dolor del actual modelo económico y urbanístico que es la aparición y proliferación de la especulación urbanística, que ha sido causa de varias crisis económicas.

BIBLIOGRAFÍA

- BLOKLAND, T. (2003) *Urban bonds: social relationships in an inner-city neighbourhood*. Cambridge. Polity Press
- CAMERON, S., GILROY, R. y MICIUKIEWICZ, K. (2009) *Housing, Neighbourhood and Health: Research Review Social Polis Survey Paper*, EF3. Newcastle University, School of Architecture. Planning and Landscape.
- CAPEL, H. (2010) *El urbanismo, la política y la economía (y viceversa). Una perspectiva comparada*. Revista bibliográfica de geografía y ciencias sociales. Universidad de Barcelona. Vol. XV, nº 893.
- CARTA DE LEIPZIG sobre Ciudades Europeas Sostenibles, 2 de mayo de 2007.
- DECLARACIÓN DE MADRID (2017) *La Economía Social, un modelo empresarial para el futuro de la Unión Europea*.
- ESTEBAN, M.S., UGALDE, M., RODRIGUEZ, A. y ALTUZARRA, A. (2008) *Territorios Inteligentes: Dimensiones y Experiencias Internacionales*. P. 302. ISBN 9788497453257
- FERNÁNDEZ, B. (2015) *Inscribir el declive en el tiempo. Detroit: Auge y crisis de la ciudad industrial*. Anales de Geografía de la Universidad Complutense.
- FORREST y KEARNS (2001) *Social Cohesion, Social Capital and the Neighbourhood*
- GAUZIN-MULLER, D. (2002) *Sustainable Architecture and Urbanism*. Basel. Birkhäuser.
- GLAESER (2011) *El triunfo de las ciudades: Cómo nuestra mejor creación nos hace más ricos, más inteligentes, más ecológicos, más sanos y más felices*. Editorial Taurus.
- GLAESER, E. (2011) *Can Detroit Find the Road Forward?* Economix. The New York Times.

- KENNETT y FORREST (2006) *The Neighbourhood in a European Context*. Urban Studies.
- LANG y NOVY (2014) *Cooperative Housing and Social Cohesion: The Role of Linking Social Capital*. European Planning Studies.
- LYNCH, K (2005) *Echar a perder. Un análisis del deterioro*. Barcelona: GG
- MALUQUER DE MOTES, J. (2014) *La economía española en perspectiva histórica: siglos XVIII-XXI*. Barcelona: Pasado y Presente.
- MARINERO, A. (2012) *Un marco normativo para la rehabilitación y la regeneración urbana*. Práctica Urbanística, n° 114, Sección Estudios.
- MÉNDEZ, R. (2012) *Ciudades y Metáforas. Sobre el concepto de resiliencia urbana*. Instituto de Economía, Geografía y Demografía. Centro de Ciencias Humanas y Sociales. CSIC.
- NACIONES UNIDAS. Departamento de Asuntos Económicos y Sociales (2018) *Las ciudades seguirán creciendo, sobre todo en los países en desarrollo*. Nueva York.
- OBSERVATORIO DE VIVIENDA Y SUELO (2020) *Boletín número 34*. Ministerio de Transportes, Movilidad y Agenda Urbana.
- OBSERVATORIO DE VIVIENDA Y SUELO (2019) *Boletín anual 2019*. Ministerio de Transportes, Movilidad y Agenda Urbana.
- PASTOR DEL PINO, M.C. (2016) *Las cooperativas como sujetos de protección fiscal*. CIRIEC-España. Revista Jurídica, n° 28, pág. 28.
- PÉREZ DE MENDIGUREN, J.C, ETXEZARRETA, E. y GURIDI, L. (2009) *Economía Social, Empresa Social y Economía Solidaria: diferentes conceptos para un mismo debate*. Papeles de Economía Solidaria, n° 1, REAS Euskadi, Bilbao.
- RUEDA, S. (2005) *Eco-barrios en Europa*. EMVs Empresa municipal de la vivienda y suelo de Madrid.
- RUEDA, S. (2017) *La lucha por la mitigación del cambio climático se ganará o se perderá en las ciudades*. Revista Democracia y gobierno local, n. 37.
- SÁNCHEZ (2016) *El Sector de la Construcción en España desde una perspectiva histórica 1985-2015*. Universidade da Coruña. Facultade de Economía e Empresa.
- SOMERVILLE, P. (2007) *Co-operative identity*. Journal of Cooperative Studies, n° 40, vol. 1, pp. 5-17.
- VÁZQUEZ, I. (2003) *Ponencia sobre Urbanismo y Sostenibilidad presentada en las Jornadas patrocinadas por el Consejo Superior de los Colegios de Arquitectos de España*. Palma de Mallorca.

Vivienda colaborativa y Economía Social: análisis del modelo senior e intergeneracional

Cohousing and social economy: analysis of the senior and intergenerational model

ANTONIA SAJARDO MORENO*

<https://doi.org/10.55617/revmites.19>

Resumen: El modelo de vivienda colaborativa está en auge en toda Europa y en España, constituyendo un recurso habitacional para dar respuesta a determinadas necesidades y problemáticas sociales y económicas, presentando un especial desarrollo para el colectivo de personas mayores y de familias.

Problemas de sobredimensión, degradación de barrios en las grandes ciudades y altos costes habitacionales, el desafío demográfico de sociedades cada vez más envejecidas y la soledad, o las nuevas lecturas y planteamientos sociales marcados por la sostenibilidad, el valor del uso frente a la propiedad, la economía colaborativa, el envejecimiento activo, la comunalidad, el consumo colaborativo, abren paso a las aspiraciones y necesidades de personas y grupos que plantean un reenfoque en el concepto de la vivienda.

Las viviendas colaborativas, basadas en la organización participativa de sus residentes sobre procesos de autopromoción y autogestión, hallan en la Economía Social el armazón conceptual para su desarrollo. Y es que la Economía Social atesora una relevante trayectoria ofreciendo soluciones habitacionales a través de las tradicionales cooperativas de vivienda, pero más recientemente la fórmula cooperativa fomenta y ampara legalmente este modelo de vivienda.

Este trabajo realiza un recorrido analítico sobre el marco conceptual de las viviendas colaborativas y su ubicación en el ámbito de los principios y valores de la Economía Social, centrando el estudio en las modalidades senior e intergeneracional y las ventajas y beneficios que aporta este modelo de vivienda a los colectivos implicados.

Palabras clave: Vivienda colaborativa; Economía Social; cooperativas de vivienda; cooperativas de consumo, vivienda colaborativa senior; vivienda colaborativa intergeneracional; cesión de uso.

Abstract: The cohousing model is booming throughout Europe and in Spain, being a housing resource to respond to certain needs and social and economic problems, presenting a special development for the group of older people and families.

* Profesora Titular de Universidad. Departamento de Economía Aplicada- Aulaempresocial. Instituto Universitario de Políticas en Bienestar Social, POLIBIENESTAR. Universitat de València.

Problems of oversize, degradation of neighborhoods in large cities and high housing costs, the demographic challenge of increasingly aging societies and loneliness, or the new readings and social approaches marked by sustainability, the value of use versus property, the collaborative economy, active aging, communality, collaborative consumption, open the way to the aspirations and needs of people and groups that propose a refocus on the concept of housing.

The Cohousing, based on the participatory organization of its residents on self-promotion and self-management processes, finds in the Social Economy the conceptual framework for its development. And it is that the Social Economy has a relevant track record offering housing solutions through traditional housing cooperatives, but more recently the cooperative formula promotes and legally protects this housing model.

This work carries out an analytical journey on the conceptual framework of cohousing and its location in the field of the principles and values of the Social Economy, focusing the study on the senior and intergenerational modalities and the advantages and benefits that it implies for both groups.

Keywords: Cohousing; Social Economy; housing cooperatives; consumer cooperatives; senior cohousing; intergenerational cohousing; transfer of use.

1. INTRODUCCIÓN

El inicio del presente siglo supuso la irrupción del fenómeno de las viviendas colaborativas en España, abriéndose paso con fuerza en el contexto de determinados grupos poblacionales, como son los colectivos de mayores y familias, para los cuales hoy se trata de una realidad consolidada más allá de los avances regulatorios existentes.

Las iniciativas de vivienda colaborativa surgen como respuesta habitacional frente a tres grupos de necesidades y aspiraciones sociales. Primero, y procedentes de la auto-organización de la sociedad civil, como solución a los diferentes problemas de sobredimensión y hacinamiento poblacional en las ciudades, elevados costes de la vivienda y del suelo, problemas medioambientales derivados del uso intensivo del espacio y del territorio, degradación de zonas, junto a otras problemáticas aparecidas en los núcleos urbanos y ciudades de mayor tamaño y crecimiento, alineándose por lo general con nociones opuestas al concepto de propiedad privada y de racionalización del consumo. Segundo, como respuesta o recurso social asistencial para colectivos vulnerables o desfavorecidos. Y tercero, como

alternativa de vivienda coherente con aspiraciones de vida diferentes y/o concordantes con filosofías, ideologías o estilos vitales concretos, como sería el caso de las viviendas colaborativas senior para personas no dependientes. Las viviendas colaborativas suponen así, tanto una nueva mirada al concepto de la vivienda y lo que ello implica para la vida de las personas de diferentes contextos y en distintas etapas de su vida, como una innovación social por los patrones de sostenibilidad que implica, por constituir una vía para el consumo colaborativo, o por su idoneidad como vivienda social.

Por lo general través de las formas jurídicas de Economía Social, y de las cooperativas en concreto, la sociedad se auto-organiza para estructurar soluciones habitacionales donde el uso colaborativo de la vivienda conforma el núcleo central de su acción. Y es que las viviendas colaborativas hunden su significado en valores y planteamientos sociales y económicos marcados por la implicación de las personas, el uso frente a la propiedad, la autogestión, la toma participativa y democrática de decisiones, y la sostenibilidad, principios, todos ellos, abanderados por la Economía Social, a través de cuyas fórmulas jurídicas este modelo habitacional se plantea como respuesta a las aspiraciones y problemáticas a colectivos

de personas mayores y familias que plantean un reenfoque en el concepto de la vida en general, y de la vivienda en particular.

Sobre esta base, este trabajo realiza un recorrido analítico sobre el modelo de las viviendas colaborativas, con especial significación en el estudio de las modalidades senior e intergeneracional. El abordaje metodológico del trabajo es de carácter multidisciplinar fundamentado, de un lado, en una exhaustiva revisión bibliográfica de los más relevantes trabajos académicos en la materia, y su posterior análisis, y de otro lado, en el estudio de datos secundarios procedentes de informes técnicos y socio-económicos de carácter público o privado. Sobre esta base, en primer término se acomete el análisis del concepto y características organizativas y funcionales de las viviendas colaborativas, para en un segundo lugar ubicarlas en el seno de los principios y valores de actuación de la Economía Social. Seguidamente se analizan las modalidades de viviendas colaborativas senior e intergeneracional, realizando un recorrido sobre los beneficios y las ventajas que este modelo habitacional aporta a las personas y colectivos que las conforman. El trabajo finaliza con un apartado de conclusiones.

2. MARCO CONCEPTUAL DE LA VIVIENDA COLABORATIVA

Como *vivienda colaborativa* se define un sistema residencial en el que se combinan espacios de viviendas de uso privativo y zonas colaborativas de uso compartido. La esencia del vivienda colaborativa está representada por la expresión aparentemente paradójica adoptada por la LVGO¹, *living together on one's own*, algo así como *vivir juntos... por tu cuenta* (Bamford, 2004).

El concepto de vivienda colaborativa puede ser concebido como un «paraguas»

que aglutina modelos que han tenido desarrollos diferentes pero que se articulan en torno a comunidades que se autogestionan, desarrollan mecanismos de apoyo mutuo y tienen voluntad de transformación de su entorno (Fromm, 2012).

Uno de los investigadores más reputados en el ámbito de la vivienda colaborativa, como es Vestbro, conceptualiza la vivienda colaborativa como un conjunto de viviendas con espacios y servicios comunes (Vestbro, 1997). El vocablo más comúnmente difundido para definir el modelo a nivel internacional es el de *cohousing*.

La vivienda colaborativa constituye un modelo de vivienda comunitaria que permite a los propietarios disponer un área privada (vivienda) complementada con extensas zonas comunitarias, donde tienen la oportunidad de participar en espacios comunes que están diseñados por ellos mismos. La organización participativa de sus habitantes se basa en procesos de autopromoción y autogestión, con estructuras organizativas de colaboración y redes de apoyo mutuo en términos de solidaridad y reciprocidad de manera formal o informal.

En el trabajo de Vestbro (2010) se explican las diferentes declinaciones que se pueden hacer del prefijo “co” y su referencia con diversas características que puede tener este tipo de proyectos de vivienda:

- “Co” de *vivienda colectiva* para referirse a una vivienda en el que los espacios comunes priman sobre los individuales y donde se comparten los gastos de algunos servicios.
- “Co” de *vivienda colaborativa* como una vivienda en la que no sólo se busca compartir gastos y espacios de convivencia sino desarrollar dinámicas de apoyo mutuo, actividades conjuntas, e incluso donde la vivienda ha sido co-diseñada con las personas residentes (Durrett, 2005). Es decir, el énfasis se deposita

¹ Landelijke Vereniging Groepswonen Van Ouderen (LVGO) es la Asociación Nacional de Covivienda para personas mayores en Holanda.

en la comunidad y en el hacer común (Keller & Ezquerro, 2021).

- “Co” de *cooperativa* hace referencia a una forma jurídica particular que adoptan estos proyectos y que en el caso que nos ocupa está constituida en su mayoría por personas que son a su vez las residentes de la vivienda. En la mayoría de casos estas viviendas están en régimen de cooperativa de cesión de uso, aunque no es la única forma posible.
- “Co” de *comunidad*, dado que algunos proyectos buscan crear una comunidad en torno a determinados estilos de vida, valores o normas alternativas. Es por ello que con frecuencia se les denomina comunidades intencionales (Zaragoza, 2013; Hunt, 2009). En la mayor parte de casos los proyectos de vivienda colaborativa se basan en principios como el autogobierno, la colaboración, el apoyo mutuo y la participación activa (Brenton, 2013), aunque también pueden incluir la espiritualidad, el respeto al medio ambiente y la no discriminación (como es el caso de las viviendas colaborativas para mujeres o grupos LGTBI+).
- Adicionalmente pueden considerarse también *parte de un movimiento social* (Durante, 2011) porque se articulan a partir de redes de colaboración nacional e internacional en las que se conjugan diversas formas de activismo político y emprendimiento social. Esto hace que el término vivienda colaborativa se utilice muy a menudo de manera estratégicamente ambigua o difusa para canalizar también proyectos políticos y sociales muy diversos.

Los modelos de vivienda colaborativa expresan una serie de intenciones que luego cada comunidad de residentes puede adaptar a las necesidades, objetivos, recursos y experiencias de cada grupo, por lo que el grado de variabilidad puede ser amplio. No obstante, pueden establecerse una serie de caracte-

rísticas comunes presentes en toda vivienda colaborativa (McCamant, Durrett *et al.* 1994; Durrett, 2009; Vestbro, 2012, 1982, 1997; Fernández Cubero, 2015; Bandford, 2005; Villanueva & Yanes, 2017; Torío *et al.*, 2018; Castilla & Gummá, 2017; García, 2017):

1. Una particular argamasa de creación fundamentada en una **forma de vivir en común**, en cuyo ámbito se promueven sinergias entre los integrantes de las comunidades, y cuya esencia más clara serían los espacios comunes, que conformarían la traducción física de las expectativas de vivir en comunidad (Medina, 2018).

2. **Proceso voluntario y participativo**, en tanto en cuanto los residentes se involucran en el proceso de creación y desarrollo desde el primer momento. Son ellos mismos los que o bien se encargan de buscar y generar el colectivo de personas que están interesadas en este tipo de vivienda, o bien se interesan por grupos ya constituidos.

3. **Instalaciones comunes**. Las viviendas colaborativas suelen estar conformadas por una serie de casas privadas (con cocina propia, salón comedor, etc.) junto con amplios espacios y facilidades comunes (salas multiusos, biblioteca, lavandería, gimnasio, talleres, zonas verdes, etc.). Son parte integral de la comunidad de vivienda colaborativa con el objetivo de complementar áreas de vida privada (McCaman, Durrett *et al.*, 1994), y para reducir la carga de la vida diaria (Liettaert, 2009), lo cual supone una de las claves del éxito de la vivienda colaborativa (Bamford, 2004).

4. **Horizontalidad o manejo no-jerárquico de la comunidad**, dado que las decisiones se conducen de modo democrático y donde todos los integrantes llevan responsabilidades dentro del funcionamiento de la comunidad. Las comunidades suelen gestionar las decisiones en estructuras asamblearias, más allá del carácter democrático que legalmente se presupone por su carácter asociativo, aunque pueden ser utilizados otros marcos de organización interna como la Sociocracia.

5. **Procesos coparticipativos**, en la medida en que todos los habitantes participan en el proceso, implicándose desde el principio en el diseño de su conjunto y son responsables de las decisiones finales. Se trata de un modelo que se estructura de abajo a arriba (*bottom-up*), con ausencia de jerarquía, puesto que son los propios residentes quienes toman las decisiones de la comunidad, con iguales posibilidades de implicación, y el mismo poder decisorio.

6. **Administración a cargo de los propios residentes**. Son las personas residentes las que realizan gran parte del trabajo requerido para mantener la propiedad y su gestión, reuniéndose regularmente para resolver problemas y desarrollar políticas para la comunidad. Todo ello con independencia de que se apoyen en profesionales o estructuras de acompañamiento y aceleración del proceso de creación.

7. **Diseño vecinal integrado**, puesto que la disposición física y la orientación de los edificios estimulan un sentido de comunidad. El diseño de cada vivienda y el conjunto está pensado para facilitar estrechas relaciones de vecindad donde sea posible la ayuda mutua y la comunicación. Por ello, muy frecuentemente la entrada principal de cada casa ofrece una vista de la casa común.

8. **Adecuación de tamaño, escala y función de los espacios**. La vivienda colaborativa debe proporcionar el espacio privado suficiente como para que los residentes tengan garantizada la privacidad. Además la relación entre el tamaño de los espacios privados y comunes debe ser proporcional. La función del espacio privado no es otra que dotar de independencia a cada hogar residente, al tiempo que los espacios comunes se conciben con la finalidad de promover la sociabilidad y la vida comunitaria.

9. **Estructura y diseño de un vecindario y un estilo de vida determinado**. El diseño del proyecto debe ser intencional con el objeto de maximizar el contacto social entre los residentes, ya que la vida las viviendas colaborativas

supone un tipo de estilo vital que no consiste sólo compartir espacios, se trata colaborar en las actividades, de utilizar parte del tiempo en lo común, en la gestión de la comunidad y en la vida propia y en la de los demás.

10. **Flexibilidad ante las necesidades y valores de sus residentes** y ante las características del sitio. En este sentido vivienda colaborativa puede ser instalada en zona urbana, suburbana o rural, y como se ha indicado su forma física suele consistir en un conjunto compacto de viviendas bajas, casas juntas o más o menos aisladas, aglutinadas en torno a una suerte de espacios comunitarios, a modo de «casa común» (Zaragoza, 2013).

11. Existencia de una **combinación de espacios privados y públicos**. En toda vivienda colaborativa siempre se dan espacios de ámbito privado diseñados para satisfacer las necesidades de los residentes, combinados con áreas espaciales compartidas de variada concepción y extensión de recursos.

12. **Diferenciación, equilibrio y respeto entre la privacidad y lo común**, puesto que se trata de unidades de economía individual y doméstica privadas, autónomas y completas, es decir que poseen todo lo necesario para el desenvolvimiento de vida normal e independiente, pero que están integradas en un complejo residencial más amplio, que cuenta con espacios dirigidos al encuentro y a las actividades conjuntas.

13. **Adaptabilidad a tipos sociales y contextos diferentes**. Las viviendas colaborativas no van dirigidas a tipologías o grupos de personas específicos, y tampoco pretenden buscar soluciones pragmáticas mayoritarias, dado que cada comunidad establece criterios propios para seleccionar el perfil de las personas asociadas (mayores, intergeneracionales, ecológicos, espirituales, mujeres)

14. **Estructuras jurídicas de Economía Social**, fundamentalmente bajo el formato de cooperativa de viviendas en cesión de uso, de consumo, mixtas de consumo y vivien-

da, integrales o de iniciativa social, donde la propiedad del edificio puede ser de la propia cooperativa, de otra entidad privada o perteneciente al sector público, el cual cede el uso a la comunidad con los derechos y obligaciones que se acuerden, como por ejemplo el pago de alquileres.

15. Interdependencia en la gestión de las necesidades y tareas domésticas. Con una notable variabilidad, en función de las necesidades y deseos de la comunidad, la colectivización de los trabajos domésticos es una de las características de las viviendas colaborativa, lo que a su vez configura uno de sus objetivos o razones de aparición (cuidado de mayores, la crianza de infantes, el mantenimiento activo de la vida, la socialización a través de lo doméstico, la valorización colectiva de tareas específicas...).

16. Naturaleza de proceso y potenciales efectos spillover. Las viviendas colaborativas y las comunidades de personas residentes no pueden considerarse como un producto acabado, si no como un proceso en constante cambio y aprendizaje, generador de efectos *spillover* (contagios) entre unas y otras realidades. Aprendizaje en términos de gobernanza interna, de resolución de conflictos, el lenguaje no violento o la facilitación están presentes en muchas de las comunidades (Fernández Cordero, 2015).

17. Economías separadas, donde cada residente mantiene su independencia económica, participando en los gastos comunes según se haya pactado.

18. Articulación en redes. Las viviendas colaborativas parten de proyectos aislados que se van articulando en redes, lo que les permite transmitir conocimientos, negociar pluralmente con diversos agentes, o gestionar de manera conjunta necesidades compartidas (financiación, listas de espera...).

19. Un escenario para una vida normal. Y es que los objetivos de creación de las viviendas colaborativas son fundamentalmen-

te pragmáticos, haciendo de ellos una de las formas de vida comunitaria que más cerca se halla de la corriente mayoritaria de la sociedad, de ahí su rápida aceptación, difusión e influencia en las sociedades de todo el mundo.

20. Por lo general su **ubicación es urbana o semi urbana**, en la medida en que la vivienda colaborativa es un movimiento que surge en la ciudad y para solventar problemas habitacionales derivados de la misma. No obstante, y progresivamente, se va extendiendo al ámbito rural bien para dar cabida a estilos de vida diferentes al urbano sobre la base de patrones de sostenibilidad, o bien como vía para revertir el problema del desdoblamiento.

21. Se trata de un tipo de **vivienda no especulativa y asequible**, en tanto en cuanto el modelo surgió como una alternativa al tipo de viviendas existentes, y cuyo valor principal es el de uso.

22. Inclusión de los conceptos de **sostenibilidad** ambiental, económica y social. Acorde con los planteamientos de la sostenibilidad, las viviendas colaborativas suelen apostar por patrones energéticos renovables, reducción de residuos, reciclado de recursos...lo cual constituye el objetivo de aquellas que se conforman como alternativa a los modos de vida despilfarradores subyacentes en la economía tradicional, lineal.

23. Vocación de **continuidad**. Es decir, se trata de un conjunto de viviendas no susceptible de ser desintegrado como tal, bien mediante la división para su venta o el alquiler de forma independiente y desvinculada de su finalidad social (Cuesta, 2020).

24. **Diseño orientado al encuentro humano.** La casa común conforma un espacio que posibilita la interacción, la comunicación, el intercambio, donde cada persona de colectivos afines o diferentes se abren al resto aportando su experiencia, sus ideas... o su compañía.

25. Por último Bandord (2005) indica que las viviendas colaborativas son **una idea a**

prueba de errores (o casi), en tanto en cuanto las comunidades son extraordinariamente estables o cohesionadas, incluso aquellas cuyos miembros han ido cambiando. Ello por dos razones: en primer término, por el equilibrio que suponen las viviendas privadas y el compromiso con la comunidad por un lado, y entre la comunidad y la sociedad por otro. En segundo término, porque la etapa de planificación y diseño es suficientemente compleja, prolongada en el tiempo, a la vez que democrática, como para que todas las personas implicadas sean conscientes de en qué proyecto van a participar, y puedan decidir si se adapta a sus necesidades, tanto la comunidad en particular, como el modo de vida que implica.

3. VIVIENDA COLABORATIVA Y ECONOMÍA SOCIAL

La Economía Social conforma un espacio de actuación económica y social donde la persona y sus necesidades son el centro y el motor de toda actuación. Sus empresas y entidades ofrecen respuestas pioneras e innovadoras sobre la base de unos valores diferentes a las empresas de capital, colaborando con las distintas administraciones en el cumplimiento de sus responsabilidades públicas, entre las que se halla el derecho a una vivienda digna. En este contexto la Economía Social atesora una relevante trayectoria ofreciendo soluciones habitacionales a través de las tradicionales cooperativas de vivienda, pero más recientemente la fórmula cooperativa fomenta y ampara legalmente el fenómeno de las viviendas colaborativas².

Desde las instituciones europeas se avala el papel a jugar por la Economía Social en el

² No sólo las cooperativas sino otras entidades de Economía Social persiguen entre sus fines el derecho a una vivienda digna. Este es el caso de algunas fundaciones, tales como la Fundación Sevilla Acoge, la Fundación Vivienda y Desarrollo Social, o la Fundación Vivienda y Sociedad (GARCÍA, 2014), o las Cofradías de Pescadores, donde el promover la construcción de viviendas, edificios e instalaciones de carácter social y asistencial forma parte de sus objetivos constitutivos (CEPES, 2013).

ámbito de la vivienda. Así en la Comunicación de la Comisión Europea relativa al Emprendimiento Social (2011) se alude a la necesidad de crear un entorno favorable para el desarrollo de empresas sociales, incluidas las que tengan por objeto el acceso a la vivienda y a los fondos solidarios.

En idéntico sentido, el Comité de las Regiones (2012) refiere la necesidad de “*desarrollar soluciones de vivienda diferenciadas para responder a unas necesidades cada vez más dispares y proponer posibilidades que cubran desde el alquiler hasta la compra individual, por ejemplo a través de las cooperativas, las propiedades compartidas o los fondos de tierras comunitarias*”.

Y es que el sustrato de principios, valores y funcionamiento subyacente en las cooperativas las hace especialmente idóneas para acoger esta nueva mirada a la vivienda, que con diferentes finalidades y desde variadas perspectivas, conforma la vivienda colaborativa.

En el modelo pionero de vivienda colaborativa, estructurado McCamant & Durrett (2011), la existencia del trabajo comunal se plantea como un requisito imprescindible a la hora de formar parte de la comunidad de la vivienda. Un trabajo mutuo, una participación comunitaria, y una responsabilidad compartida por los miembros se hallan nítidamente recogidas, previo incluso a su integración.

En la vivienda colaborativa lo relevante es la existencia de un grupo de personas comprometidas con un proyecto colectivo, más allá del grado de afinidad o disonancia, explícita o implícita, que exista en el mismo. Una comunidad que se fundamenta en el hacer común, en la actividad de gobernar de manera democrática unos recursos comunes (Castro-Coma & Martí-Costa, 2016). Lo común también identifica el principio político de la coobligación entre todas aquellas personas que por voluntad propia llevan a realizar una actividad compartida, y que producen normas morales y jurídicas que regulan su

propia acción (Laval y Dardot, 2015, citado en Keller & Ezquerro, 2021).

El hacer común, como indican Keller & Ezquerro (2021), es lo que determina el acto fundacional de la comunidad. Un hacer común fundamentado en el carácter abierto a todas las personas que decidan formar parte de la iniciativa, de utilizar sus servicios y de estar dispuestas a aceptar sus responsabilidades. Una dirección y gestión democrática de las necesidades compartidas, la contribución equitativa a la conformación de un patrimonio común, y la aspiración de cubrir las necesidades de sus integrantes. Una organización autónoma de autoayuda, administrada por sus asociados, y sobre la base de los principios de la autoayuda y la solidaridad.

En suma, un tipo de gestión y unos principios insertos de manera primigenia en los valores e idiosincrasia de la Economía Social, y en concreto en el ámbito de sus empresas más representativas, las cooperativas. Valores y principios que fueron acuñados por la Alianza Cooperativa Internacional en Manchester en 1995 relativa a la Declaración de Identidad Cooperativa. Es la figura cooperativa la que aporta el marco jurídico idóneo para el desarrollo de las iniciativas de vivienda colaborativa (Alguacil *et al.* 2020; Keller & Ezquerro, 2021).

No obstante, dentro de la tipología de cooperativas que establece nuestra legislación no todas son igualmente adecuadas para la generación de iniciativas de viviendas colaborativas, siendo las cooperativas de viviendas y las de consumidores y usuarios las más idóneas a tal efecto. De hecho, son este tipo de cooperativas las que más abundan en la realidad de la vivienda colaborativa senior e intergeneracional en el territorio español. Junto a ellas la forma cooperativa puede adoptar el carácter de cooperativa polivalente o cooperativa no lucrativa.

Las cooperativas de viviendas pueden ser objeto de diversas funciones, dando lugar a varios modelos (Etzetaberra, 2013):

a. *Autoconstrucción bajo régimen cooperativo*, donde los socios que conforman la sociedad desarrollan directamente la construcción de vivienda en régimen de apoyo mutuo.

b. *Cooperativa para la adjudicación de las viviendas en propiedad*, en cuyo caso la cooperativa realiza a la adjudicación de las viviendas a las personas socias, constituyendo en su momento una comunidad de propietarios para la gestión de los bienes comunes, procediendo a continuación a la liquidación de la misma.

c. *Cooperativa para la adjudicación de las viviendas y administración y/o gestión de los elementos comunes*. Se trata de una variante de la anterior, donde tras la adjudicación de las viviendas a los socios, la entidad no se liquida, si no que continúa desarrollando la administración de los elementos comunes que forman parte del proyecto, o establecer servicios en beneficio de las personas socias (limpieza, basura...).

d. *Cooperativas constituidas para la gestión de usos comunes*. Se trata de cooperativas que se crean para la administración de bienes y servicios, sin que exista la necesidad de que participen en la promoción de la vivienda, identificándose por ello como cooperativas de servicios, o de consumo.

e. *Cooperativas en cesión de uso*, donde las viviendas pertenecen a la cooperativa, la cual cede el uso y disfrute a los socios con carácter más o menos indefinido.

f. *Cooperativas de usuarios y arrendatarios de viviendas*, que no se hallan asociadas a la propiedad sino a los usuarios o arrendatarios de las mismas, y donde por lo general la propiedad de las viviendas es pública, en el marco de políticas de fomento del alquiler.

g. *Cooperativas para la rehabilitación de viviendas*. Sobre la base de ayudas públicas de apoyo y fomento a la rehabilitación, pueden generarse cooperativas cuyos socios son los titulares de las viviendas, y con la finalidad de

una gestión conjunta de la rehabilitación de inmuebles.

Por lo tanto, la cooperativa de viviendas constituida, y una vez finalizada la construcción del edificio, puede llevar a cabo la división horizontal y la adjudicación de la propiedad de las viviendas a las personas socias. Tras ello por, por lo general, la cooperativa, o bien se disuelve, o bien se cooperativizan los servicios y espacios comunes, alejándose con ello de la esencia primaria que mediaba en la creación inicial de la cooperativa (Etxezarreta, Cano & Merino, 2018).

Alternativamente la cooperativa puede ceder el uso de espacios (viviendas) a los integrantes de la misma, con los derechos y obligaciones que establezcan los propios estatutos, hablándose en este caso de *cooperativas en cesión de uso*. La cooperativa es propietaria de las viviendas, las gestiona y cede su uso por tiempo indefinido a los socios cooperativistas, bajo diferentes modalidades.

Se trata de un derecho que se puede transmitir por herencia y se puede vender a través de la cooperativa. La cooperativa en cesión de uso se mantiene viva una vez ocupadas las casas y no se produce la división horizontal de la propiedad, impidiendo con ello la especulación y la pérdida de los valores del proyecto. Esta forma de propiedad permite que las decisiones sobre la propiedad recaigan sobre la comunidad y no sobre las personas individuales, que no pueden vender su residencia.

Por lo general se establece una aportación inicial a la cooperativa, además, las personas socias pagan una cuota mensual que se queda en la cooperativa porque es la que permite comprar, el solar, construir el edificio y hacer frente a los gastos corrientes, o de mantenimiento, y para la amortización de créditos, si los hubiere, y después una cuota periódica de derecho de uso.

Esta estructura evita uso especulativo de la vivienda, primando el valor de uso de la vivienda frente al de venta, al estar sujeto su precio

sujeito a una cuota de entrada. Así, cuando una persona decide abandonar la comunidad, recibe su cuota de entrada, cediendo su participación a un nuevo residente que abone la misma en sustitución.

Una de las formas de cesión de uso empleadas es el usufructo, en cuyo caso las personas cooperativistas actuarán como usufructuarias, con la capacidad de percibir todo tipo de utilidades que puedan ofrecer los inmuebles, y bajo la obligación de procurar su conservación y cuidados. En opinión de Lambea (2012) y Keller & Ezquera (2021) este tipo de cesión contribuye al desarrollo de pleno de los principios cooperativos, apoya la estabilidad y continuidad de la cooperativa, permite el desarrollo y adecuación de los servicios ofrecidos, impide desvirtuar el esquema cooperativo en relación a otros sistemas de cesión de uso (alquiler), evita potenciales actividades especulativas, como se ha indicado más arriba, y al establecer un derecho real y no personal sobre la vivienda se genera un vínculo más fuerte que propicia la estabilidad de la cooperativa.

Frente al régimen de propiedad horizontal, y de las iniciativas procedentes de las empresas de capital, basadas en la búsqueda de ánimo de lucro, el modelo de cooperativas de vivienda en cesión de uso es considerado el más idóneo para el desarrollo de proyectos de vivienda colaborativa, en tanto en cuanto permite el desarrollo de un proyecto de vivienda común sobre la base de los valores y principios que supone la forma cooperativa (Simón, 2020).

En el contexto de las viviendas colaborativas puede darse el caso de que los socios precisen bienes y servicios no estrictamente vinculados con el concepto residencial, si no para atender sus necesidades de asistencia, cuidados o actividades varias. En este caso los objetivos de la cooperativa son más amplios y exceden a los que son propios de las cooperativas de viviendas, siendo más adecuada la cooperativa de consumo (Alguacil, Bonet & Grau, 2020).

Así, en el caso de vivienda colaborativas senior se trata de servicios sanitarios (asistencia

médica, o servicios de enfermería, podología), servicios asistenciales (centros de día, unidades de memoria), sociales, culturales, lúdicos o deportivos (gimnasio, piscina), peluquería, de gestión de la vida diaria (comedor, limpieza y mantenimiento de las viviendas y espacios privados), y por supuesto de los elementos comunes, así como otros que prestados por la cooperativa en beneficio de sus socios. Igualmente es el caso de los *coophousing* intergeneracionales, donde suelen articularse otros mecanismos de consumo, tanto vinculados a la edificación (como la generación de suministros, o la electricidad para autoconsumo) o a la vida familiar (como el consumo de productos alimenticios y del hogar, o relativos a los cuidados de personas dependientes o menores.

La idoneidad de la cooperativa de consumo para prestar estos servicios se ve adicionalmente fundamentada, dado que como indican Alguacil, Bonet & Grau (2020) esta clase de cooperativas tiene la doble condición de mayorista y de minorista; puede producir los outputs que suministra a las personas socias; en el suministro de aquellos a las personas socias no hay transmisiones patrimoniales, sino que son las propias personas socias, consideradas como consumidores directos, las que los han adquirido conjuntamente de terceras personas, y además la propia cooperativa es considerada legalmente consumidora directa, implicando con ello, beneficios en diversos ámbitos, como el fiscal.

El desarrollo de proyectos de vivienda colaborativa mediante la cooperativa de consumo contribuye, además, a tomar conciencia de que la vivienda es un bien de primera necesidad, y no un bien de inversión³.

Por último deben considerarse las *cooperativas vecinales* concebidas como un modelo de gestión para la regeneración urbana basada en la creación de una cooperativa de consumo y trabajo. Se trata de una coopera-

tiva que presta servicios de habitabilidad en una barriada o un conjunto de ellas, y donde participan todos los residentes, sean o no propietarios de las viviendas, junto a los comerciantes locales de la zona (Rosa-Jiménez *et al.*, 2017). Se trata de una opción cooperativa especialmente adaptada al colectivo de personas mayores, con el objeto de dar respuesta a dos de los problemas a que se enfrenta en la actualidad el colectivo. De un lado el progresivo aumento de personas mayores que viven en soledad, y de otro la escasez y el alto coste de la vivienda de alquiler, aspectos que permite resolver la figura de la cooperativa vecinal por la vía de relacionar ambos procesos (Rosa Jiménez & Nebot, 2021).

El primero de los procesos posibilita la agrupación de socios en una sola vivienda que se rehabilita y adapta a las personas mayores. Y el segundo proceso permite la obtención de ingresos a partir de la oferta de alquiler de larga temporada de las viviendas no ocupadas. Mediante los ingresos obtenidos se hace frente a los gastos de rehabilitación, a la par que permite la contratación de servicios complementarios, tales como personal de apoyo para las personas mayores.

4. LA VIVIENDA COLABORATIVA SENIOR Y ENVEJECIMIENTO ACTIVO

Cuando los proyectos de vivienda colaborativa son autopromovidos y autogestionados por colectivos de personas mayores, se habla de vivienda colaborativa senior. En estos espacios la participación, la autogestión, y el diseño intencional previo conducen a un gran equilibrio entre vida privada y vida comunitaria, factor que es esencial para hacer frente a la problemática que implica el envejecimiento.

La vivienda colaborativa senior se plantea como una alternativa a las opciones residenciales tradicionales, por su elevada calidad y por ser enormemente sostenible (Marcus & Dovey, 1991). Su principal característica es su flexibilidad, resultante de un modelo de crea-

³ En Dinamarca no existe un registro oficial de viviendas colaborativas. No obstante, existe una asociación, denominada, *bofaellesskab* (bofaellesskab.dk) que tiene entre sus objetivos contabilizar todo este tipo de iniciativas.

ción participativo, que permite la adaptación de cada comunidad a su contexto cultural y especificidad (Lietaert, 2009), lo cual resulta fundamental en un entorno cambiante, como es el de las necesidades que van experimentando las personas en su proceso de envejecimiento.

El modelo residencial de la vivienda colaborativa senior se concibe, por un lado, como una solución comunitaria a las tareas reproductivas, que incluye el tradicional cuidado de las personas mayores, reservado hasta la actualidad principalmente al género femenino, lo cual constituye una de las razones de ser de la vivienda colaborativa para mayores. Además incorpora un importante componente de equidad, al proveer el espacio físico para el co-cuidado de mayores o personas en situación de dependencia, así como para la realización de las tareas del hogar de forma compartida (Vestbro, 2014). Por otro lado, este tipo de vivienda colaborativa puede plantearse como una respuesta habitacional para colectivos de personas mayores que desean vivir de una manera diferente, dentro de lo que implica el concepto de envejecimiento activo.

Mayoritariamente bajo la forma cooperativa (de viviendas o de consumo y vivienda) en cesión de uso, las viviendas colaborativas senior aglutinan a personas cuyas edades se sitúan por encima de los 50-55 años, generándose espacios colectivos que se organizan en función de los deseos y necesidades de las personas mayores. La ausencia de empleo remunerado, el deseo de actividades de mantenimiento corporal e intelectual y la preocupación por la posible pérdida de autonomía suelen ser características comunes de las personas implicadas en estos proyectos (Fernández Cubero, 2015).

En la II Asamblea Mundial de las Naciones Unidas sobre el Envejecimiento, celebrada en el 2002 en Madrid, la Organización Mundial de la Salud planteó un nuevo marco político para la vejez sobre la base de promover la salud y un envejecimiento de carácter activo, con el objetivo principal de hacer de aquella

una experiencia positiva. Así la OMS concibe el envejecimiento activo como “*el proceso de optimización de las oportunidades de salud, participación y seguridad con el fin de mejorar la calidad de vida de las personas que envejecen*” (OMS, 2002, p. 79).

Frente a las políticas concebidas desde una perspectiva reduccionista y estereotipada de la vejez, donde se destacan las actitudes y los prejuicios negativos vinculados a la patología, inactividad, incompetencia, disminución, o aislamiento (Butler, 1980) se consolida un cambio de perspectiva que apuesta por patrones de normalidad, y no de enfermedad y de déficit (Petretto *et al.* 2016). Un nuevo planteamiento que considera al colectivo de mayores como parte activa de la sociedad y como ciudadanos plenos (López de la Cruz & Sánchez, 2017), donde el envejecimiento saludable y activo implica hacerlo aglutinando no solo la dimensión física, sino también las dimensiones social y mental (Keller & Ezquerro, 2021).

Se trata de un nuevo planteamiento *basado en las “necesidades”* que postula la igualdad de oportunidades y de trato en todos los aspectos de la vida, e introduce el concepto de “*activo*” sobre el que subyace una participación continua en las dimensiones sociales, económicas, culturales, espirituales y cívicas de la persona mayor, y no sólo de su capacidad para estar físicamente activa.

Sobre la base de los principios de independencia, dignidad, autorrealización, cuidado y participación, establecidos por Naciones Unidas en favor de las personas mayores (Naciones Unidas, 1991), el envejecimiento activo identifica tres pilares fundamentales (OMS, 2002): 1) la autonomía como habilidad de controlar, adaptarse y poder tomar decisiones sobre la propia vida cotidianamente, según sus propias reglas y preferencias; 2) la independencia para continuar autónomamente las actividades de la vida cotidiana, con o sin ayuda, y la 3) la calidad de vida, concebida desde la percepción individual de la propia posición en la vida de acuerdo al sistema cultural en el

que se vive y a los propios objetivos, expectativas y preocupaciones (Urrutia, 2018).

A nivel español es el Libro Blanco del Envejecimiento Activo (IMSERSO, 2011) el documento guía para la implementación de la política pública dirigida a mejorar la vida de las personas mayores, desde la perspectiva del envejecimiento activo. En este documento se analizan las condiciones de vida de las personas mayores desde variadas perspectivas, estableciéndose una serie de propuestas de desarrollo en diferentes ámbitos, que responden a la realidad y a las expectativas del colectivo, desde una perspectiva de futuro. Entre estas propuestas se incluye la de revisar la percepción social de la vejez sobre una concepción de plena ciudadanía, la promoción de políticas de participación activa de las personas mayores en todos los ámbitos y a todos los niveles de la sociedad, y el promover el empoderamiento personal más allá de la toma de decisiones formales, desde una perspectiva de proceso, y sobre la base de la consolidación de la autoestima.

Dentro de este nuevo marco para el envejecimiento, uno de los aspectos determinantes es el residencial, el que conforma el espacio en que vivir, la vivienda, la cual se estructuraría como pilar de participación social frente a la soledad no deseada que implica el hacerse mayor⁴, y que afecta a un número incrementalmente creciente de personas (Borgloh & Westerheide, 2012; López de la Cruz & Sánchez, 2017)⁵. Pero también para dar respuesta a necesidades especiales de habitabilidad que supone el envejecer, paliar la incertidumbre económica en que se halla inmerso el sistema público de pensiones, y la dificultad de acceso

⁴ En 2016, 75 millones de ciudadanos europeos informaron estar socialmente aislados, y en 2017, el 18% o casi uno de cada cinco ciudadanos de la UE de 65 años o más estaba en riesgo de pobreza o exclusión social (EUROPEAN COMMISSION, 2019).

⁵ Por su parte las personas mayores que viven solas lo hacen por el deseo y la satisfacción de continuar en sus viviendas y en su entorno social conocido, dado el alto valor afectivo que los mayores otorgan a su casa y a los recuerdos que en ella hay (LÓPEZ, 2005).

a la vivienda de alquiler en las ciudades, tanto por su alto precio de acceso como por la falta de oferta, y sobre todo de oferta adaptada a las condiciones físicas de los mayores.

A nivel español las opciones residenciales para mayores, tradicionalmente, se han articulado desde el marco del sistema público de servicios sociales, desvinculadas de las intervenciones en el ámbito de las políticas de vivienda. Desde un enfoque médico centrado en el progresivo deterioro que supone envejecer, y con una orientación paliativa, se ha venido apostando por un modelo institucionalizado, reglamentado, y con cierto nivel de internamiento, con escasos recursos orientados a la prevención, en detrimento de la autonomía y la capacidad de decisión del mayor sobre su vida cotidiana (López, 2017). Este enfoque fue ampliando progresivamente su perspectiva bien entrada la década de los ochenta al ir primando la autonomía personal del mayor como pilar central de intervención social, pero sólo en su medio habitual de vida (Sancho & Rodríguez, 2001; López *et al.* 2005). Con la promulgación de la Ley 39/2006 de Promoción de la Autonomía Personal y Atención a las Personas en Situación de Dependencia (LAPAD), los centros residenciales ofrecen atención integral a las personas en función de su grado de dependencia, mientras que las viviendas tuteladas son ofertadas para personas con un grado concreto de autonomía personal.

La alternativa habitacional de la vivienda habitual para el mayor se ha visto empañada por varias tendencias claramente identificadas por Keller & Ezquerro (2021):

La primera es la tensión existente entre el deseo expreso de las personas mayores de permanecer en su vivienda habitual⁶, con sus

⁶ Un estudio realizado por el UDP en 2018 indicaba que la opción más valorada entre personas mayores es continuar en la casa donde han residido los últimos años (un 9,1 sobre 10), mientras que una residencia y la casa de los o las hijos son las opciones menos puntuadas con 3,9 y 3,8 respectivamente.

incrementalmente crecientes necesidades de apoyo, que son tradicionalmente satisfechas por las mujeres de la familia, y el justo y necesario empoderamiento que supone la incorporación de las mismas a la vida activa y al mundo del trabajo. Esta preferencia de las personas mayores, que han vivido en comunidad durante mucho tiempo, a envejecer y residir en sus barrios se mantiene mientras duren sus redes sociales tradicionales y comunitarias (Hui *et al.*, 2014). No obstante, esta tensión va perdiendo peso (Ezquerria *et al.* 2016), impulsado incluso por las propias mujeres mayores, las cuales rechazan imprimir cualquier carga a sus descendientes (Mogollón y Fernández, 2016).

Como segundo aspecto de tensión cabe indicar que la disminución progresiva de la mujer en la oferta del cuidado a los mayores no va *par i pasu* con la oferta de recursos públicos satisfactorios de apoyo en el hogar. La demora y la insuficiencia del apoyo público, su nivel de rigidez y su dificultad para instrumentar vías de complemento del cuidado familiar y doméstico con los recursos establecidos en la LAPAD, determina un *pull* de estrategias de atención y cuidado a los mayores que combinan los vínculos afectivos y morales de la esfera familiar, con los contractuales de la esfera pública (Ezquerria *et al.*, 2016) sin una sólida coherencia y oportuna respuesta.

En tercer lugar, la tensión generada por las profundas transformaciones urbanísticas de que son objeto las ciudades, donde las distancias grandes, los complejos desplazamientos, y el surgimiento de viviendas y barrios poco adaptados, reducen la posibilidad de una cotidianidad en el desarrollo de la vejez, favoreciendo una reducción temprana de su autonomía, un aumento de la vulnerabilidad física, y del aislamiento social en un proceso cíclico y retroalimentado.

Y en este contexto se insertan las viviendas colaborativas senior como alternativa a la vivienda privada frente a los problemas de soledad no deseada, y de accesibilidad física, pero también al recurso institucionalizado y su correlato en cuanto a pérdida de autonomía, capacidad decisoria e intimidad. Junto a ello, las viviendas colaborativas permiten el desarrollo de una vida social plena, reforzamiento de vínculos sociales y emocionales, y el mantener un sentimiento de control sobre el propio espacio habitacional, la vivienda, su organización, la gestión de las actividades cotidianas, las relaciones vecinales, sociales..., aumentando con ello la calidad de vida y el bienestar.

5. VIVIENDA COLABORATIVA INTERGENERACIONAL

Las viviendas colaborativas intergeneracionales conforman una forma alternativa de comunidad intencional, donde colectivos de varias edades, generalmente de personas mayores por un lado y de jóvenes por otro, apuestan por un modelo de vivienda y de vida orientado a la interacción mutua, la vida comunitaria, y las sinergias interpersonales y grupales, sin sacrificio de la privacidad e integridad de las familias u hogares individuales.

El surgimiento de la vivienda colaborativa intergeneracional se plantea como respuesta a las necesidades habitacionales y a las aspiraciones vitales de las personas mayores y de los jóvenes y familias que la conforman. Así, la problemática de la soledad y la precariedad económica de los mayores, o sus aspiraciones vitales sobre donde vivir, de un lado, y la problemática de la vivienda para los colectivos más jóvenes subyacen como incentivos para la generación de viviendas colaborativas de carácter intergeneracional.

El problema de la soledad en general, y de manera especial entre las personas mayores (la llamada soledad no elegida), es uno de los retos a que se enfrentan nuestras sociedades

En idéntico sentido concluye el estudio de FERNÁNDEZ-CARRO Et EVANDRU (2014).

por sus importantes y negativas consecuencias psicológicas. La evidencia científica constata que la soledad crónica y el aislamiento social perjudican seriamente la salud, contribuyendo al deterioro mental, a la hipertensión, las enfermedades cardiovasculares, favoreciendo el riesgo de adicciones, depresión, demencias o muerte prematura (López Doblás & Díaz Conde, 2018; Bermejo, 2018; Gajardo, 2015; Borgloh & Westerheide, 2012; Steptoe, 2013).

Además, las personas mayores van progresivamente experimentando necesidades especiales de habitabilidad, y/o recursos asistenciales crecientes, que contrasta por lo general con una situación habitacional concretada en viviendas en propiedad, excesivamente grandes, con baja ocupación y en condiciones de habitabilidad y accesibilidad habitualmente precarias. Adicionalmente, y por lo general, los mayores se enfrentan a problemas económicos, motivados por la incertidumbre económica de las pensiones, así como de su cuantía⁷.

Por su lado, los grupos poblacionales más jóvenes también sufren una importante problemática en el ámbito de la vivienda, que les lleva a apostar por las fórmulas de vivienda colaborativa intergeneracional. Así, junto al incremento en los precios de la vivienda, (tanto en compra como en alquiler) sobre todo en las ciudades más grandes, la creciente precariedad laboral, el limitado acceso a los créditos bancarios, y los reducidos ingresos con que cuentan las poblaciones más jóvenes, han determinado un progresivo retardo en la edad de emancipación⁸, con el consecuente retraso en la formación de una familia propia, y en la adquisición de plena autonomía como adultos (Siis, 2018).

⁷ El 70% de los pensionistas españoles tiene su pensión pública como única fuente de ingresos, un 38% de los mayores de 65 años ingresa menos de 750 euros mensuales y el 45% asegura tener dificultades para llegar a fin de mes (Siis, 2018).

⁸ España es el país europeo con mayor número de jóvenes entre 25 y 34 años residiendo con sus padres (MORENO, 2017).

Pero también los problemas de índole medioambiental derivados del uso intensivo del territorio, fundamentalmente urbano, el hacinamiento y el deterioro de los barrios y el uso intensivo de sus instalaciones y servicios, la búsqueda de la racionalización en el consumo, o las aspiraciones de una vida deferente en entornos más rurales o despoblados son compartidos por todos ambos grupos poblacionales, como elementos catalizadores en el surgimiento de las viviendas colaborativas de índole intergeneracional.

Para ambos colectivos, las viviendas colaborativas conforman una tercera vía que evita a los mayores las desventajas de vivir solo en una vivienda aislada, o de residir en residencias en las que convivir únicamente con otras personas mayores, sobre todo cuando existe una merma en las redes tradicionales de apoyo familiar (por la incorporación plena de la mujer al trabajo) o vecinal (por la generación de estilos de vida más aislados y menos comprometidos), pero también los problemas de independencia habitacional de los más jóvenes, ofreciendo una solución orientadas a fortalecer los lazos sociales.

La vivienda colaborativa intergeneracional conforma un modelo de vivienda en el que grupos de personas de diferentes edades comparten funciones importantes de la vida diaria, espacios de relación, de interacción positiva, de autoayuda, sobre la base de los principios y valores de solidaridad, autoayuda, autogestión, principios subyacentes a la forma jurídica cooperativa, que es por lo general la fórmula más utilizada para su conformación y desarrollo.

El modelo de vivienda colaborativa intergeneracional adopta la estructura básica de pequeñas casitas independientes, que son agrupadas en vecindarios con patios y avenidas peatonales, además de disponer de una gran cantidad de espacios verdes. Las personas cohabitantes tienen opción a compartir desde las herramientas del jardín, los espacios comunes para las actividades, hasta

actividades como clubs de costura, coros, visitas, teatro... Por lo general se generan ayudas recíprocas, como por ejemplo la crianza de los pequeños, el acompañamiento de mayores, e incluso se comparten responsabilidades comunes como cuidar un huerto, controlar la gestión de los suministros, o de los puntos de reciclaje.

Entre las características principales de la vivienda colaborativa intergeneracional cabe destacar:

1. Ofrecer a las personas cohabitantes un *entorno de apoyo mutuo*, con actividades comunitarias, así como un vecindario estable, tanto en términos físicos como en actividades diarias.

2. Alto grado de *participación* de los residentes tanto en el diseño y planificación previa, como en la gestión diaria posterior.

3. *Evitar el riesgo de ghetto* que pueden suponer las soluciones residenciales de mayores, apostando por la satisfacción de sus necesidades de cuidado más allá del propio envejecimiento.

4. Frente a las comunidades específicamente senior las viviendas intergeneracionales tienen la potencialidad de *converger diversidad de situaciones vitales en un mismo entorno compartido* (Siis, 2018). En este tipo de viviendas colaborativas son coincidentes una gran variedad de situaciones personales (personas comprometidas, activas, con aficiones concretas, con fatiga vital...), laborales (jubiladas, empleadas, en paro), familiares (personas en pareja, sola, con o sin hijos...) y económicas (con grandes o bajos ingresos, dependientes de ayudas públicas...), que permite la flexibilidad, adaptabilidad y versatilidad de la comunidad en términos de cuidados, apoyos y ayudas mutuas.

Se trata de comunidades de convivencia que potencian la diversidad, la riqueza y la pertenencia a un espacio vivo, plural, adaptativo, de conexión, lejos del aislamiento de

los centros residenciales y geriátricos, por ejemplo.

Las motivaciones para implicarse en este tipo de viviendas son variadas, destacando, la búsqueda de acompañamiento en una etapa vital concreta, realizar una vida activa en compañía de iguales, liberar a sus familias de los cuidados requeridos, disponer de un espacio adaptado a sus necesidades, de viviendas más reducidas, sin barreras arquitectónicas y con espacios para la interacción social, el poder apoyarse mutuamente en las necesidades cotidianas, incluyendo el acompañamiento, y el ahorro de costes que supone la colectivización en la solución de necesidades.

Varios son los elementos de partida necesarios para el surgimiento de las viviendas colaborativas intergeneracionales:

1. *Participación activa de las personas pertenecientes a los grupos de distintas generaciones*. Este elemento resulta crucial para crear un entorno de vida que favorezca la interacción y la creación de vínculos recíprocos, que enriquezca el debate y las aportaciones de forma proactiva. Así será más fácil detectar las necesidades comunes cuando las vidas funcionan de manera parecida...parejas que comienzan a formar su familia, personas próximas a la jubilación...

2. Hallarse *localizados en espacios con una adecuada densidad demográfica* que posibilite la existencia de un número suficiente de personas o grupos interesados.

3. Existencia de una *buena red de comunicaciones* de transporte público, además de servicios asistenciales, culturales y sociales suficientes.

4. *Rigurosa y eficiente planificación de las instalaciones* con elementos de uso común para todas las edades (salón de actos, gimnasio, sala de juegos de mesa, biblioteca, piscina, jardines, cafetería, restaurante...), elemento éste básico para propiciar la convivencia.

5. *Equipo técnico formado en el campo intergeneracional*, y particularmente en el diseño de espacios intergeneracionales. Un equipo técnico que cuente adicionalmente con los conocimientos y la sensibilidad necesarios como para integrar las necesidades e intereses de los grupos que lo integran. Y es que las viviendas colaborativas intergeneracionales son conformadas por un grupo de personas que deciden compartir un proyecto de vida con todo lo que ello supone.

6. *Estudio pormenorizado del sistema de financiación y distribución de gastos*. Una vía a valorar como positiva podría ser el que los convivientes más jóvenes sufragasen sus costes, al menos parcialmente, a través de prestaciones en especie (limpieza, cuidados, vigilancia, cocina, jardinería...).

7. *Uso de una fórmula organizativa para el acceso a la propiedad y/o al uso de la vivienda*, que propicie, desde el inicio, el *sentido de pertenencia* a un proyecto común. A tal efecto se plantea como prioritaria la fórmula cooperativa por sus valores y principios subyacentes.

8. *Alta preparación social por parte de aquellas personas que asesoran o que contribuyen a la generación* de este tipo de proyectos, con el objetivo de que logren alcanzar la suficiente confianza en el grupo interesando, basándose en todo lo que les une desde su diversidad.

9. *Equilibrio adecuado entre la riqueza en la diversidad y una proximidad en las necesidades de todos los colectivos integrantes*. Así, la proximidad, en términos de edad, clase social, valores políticos y culturales, modos de vida... actúa como elemento de cohesión del grupo, aunque adicionalmente resulta crucial que estas similitudes no den lugar a comunidades cerradas.

Las viviendas colaborativas de carácter intergeneracional son entornos complejos que se enfrentan a tres retos principales:

1. El potencial *conflicto intergeneracional* que pueda generarse, por el hecho de que entre los integrantes se pueda diferir en ideas

de cómo cuidar los espacios comunes, el que los miembros más jóvenes se hagan con el control de los espacios comunes a expensas de los mayores, o las diferentes ideas de la convivencia... Ello les ha llevado a tener que recurrir a la ayuda externa como vía de resolución de conflictos (Labit, 2015).

2. *Problemas de solidaridad intergeneracional*, puesto que según el análisis de Mogollón & Fernández (2016) se constata que las personas mayores si bien se sienten más seguras y menos aisladas, también, y en cierto modo, se ven defraudadas con las relaciones existentes con las personas más jóvenes. Observaban que el ritmo de vida diario mantenido por las familias y personas más jóvenes les supera, imposibilitando el apoyo mutuo diario, aunque eso si, siempre existe en caso de urgente necesidad. Es más, muchas de las personas mayores integrantes en proyectos de vivienda colaborativa intergeneracional no desestiman abandonarlos si aumentase su situación de dependencia.

3. *Problemas de legitimidad, espacio o relevancia por parte de las mujeres integrantes*. De hecho, para llegar a alcanzar los mencionados aspectos, las mujeres integrantes el proyectos de vivienda colaborativa intergeneracional han tenido que reafirmar justamente los roles que previamente habían sido hegemónicos en la sociedad: el de madre abuela, pareja cuidadora o de persona mediadora en conflictos, manifestando no sentirse especialmente cuidadas por el hecho de ser mayores (Labit, 2015).

6. BENEFICIOS DE LA VIVIENDA COLABORATIVA

Los creadores del concepto de vivienda colaborativa, McCamant, Durrett *et al.* (1994), señalan que "...es un tipo de vivienda colaborativa que intenta superar la alienación producida por la compartimentación de la vivienda actual, en la que nadie conoce a sus vecinos y en la que no existe ningún sentido de

la comunidad". Así, la vivienda colaborativa favorece comportamientos sociales que generan externalidades positivas a los residentes, pero también propician un ahorro de recursos monetarios y de tiempo para los habitantes de la comunidad.

Dadas las especificidades de los modelos senior e intergeneracional de viviendas colaborativas, se considera de especial significación el abordaje por separado de sus beneficios⁹.

6.1. Beneficios de la vivienda colaborativa senior

Tres son las perspectivas de abordaje.

- Beneficios de carácter social y personal

- Evita la institucionalización de los mayores en establecimientos residenciales, con los potenciales efectos perversos que ello conlleva, como la "alienación" el despojamiento del yo, y sus manifestaciones en términos de una menor independencia, rigidez de horarios, o pérdida de intimidad, entre otros, posibilitando su inserción social.

- Permite mantener la dignidad y autodeterminación en la persona mayor.

- La vivienda colaborativa senior permite a los colectivos de mayores envejecer de manera diferente a otras generaciones, a través de la co-creación de su forma de vida (crear, pensar y trabajar juntos).

- Faculta a los mayores para elegir sus condiciones de vida antes de que se vuelvan tan frágiles que tengan que dejar decidir a otras personas por ellos.

- Supone una clara inversión en capital social, y de ayuda mutua o de apoyo para los colectivos implicados, como por ejemplo en las tareas domésticas, etc.

- Constituye una manera de compensar el anonimato y la despersonalización que se genera en los barrios modernos, ofreciendo una opción de compañía para las personas mayores, que eventualmente se han quedado solas.

- Genera un espacio adaptado a las propias necesidades, conformado por viviendas y espacios libres de barreras arquitectónicas.

- Ofrece oportunidades para intercambiar habilidades y aprendizaje, así como la posibilidad de actividades compartidas y el compañerismo.

- Permite a las personas su integración y participación social a través de la interacción social.

- Ofrece un espacio de vida que mezcla la privacidad con la comunalidad, haciendo referencia a la vida participativa dentro de la comunidad a la que se pertenece con el resto de los co-habitantes.

- Este modelo de vivienda puede tener el objetivo de ser partícipe de una comunidad vecina perteneciente a un grupo de edad similar, generando una mayor cohesión entre los residentes.

- Las comunidades de residentes también son entornos de experimentación interesantes para diferentes maneras de organización colectiva de la vida cotidiana, propiciadores de valores sociales: solidaridad, empatía, comunalidad...

- Permite un envejecimiento activo pleno, liberando a las familias, básicamente mujeres, del peso que suponen estos cuidados.

- Ofrecen la posibilidad de disfrutar de vida privada y vida comunitaria en la medida que se desee.

⁹ Para el desarrollo de este apartado se han consultado, entre otros, los siguientes documentos BELK (2006); HILL *et al.*, (2016); BRENTON (2013); VARGAS, RONCANCIO & CARDONA (2018); CASTILLA & GUMMA, (2017); TORIO *et al.* (2018); SISIS (2018); SIMÓN (2020); GARCÍA (2015); VESTSBRO (2013); BAMFORD (2005); (MOGOLLÓN & FERNÁNDEZ, 2016).

– Se trata de espacios de transformación de las personas mayores de cuidadas a ciudadanos activos o cuidadores (Vestbro, 2013), conformando una forma alternativa de vida para gente “normal” Bamford (2005).

– Es un fenómeno social que permite el “regreso a la comunidad” (Mogollón & Fernández, 2016).

– La vivienda colaborativa permite a los colectivos de mayores envejecer de manera diferente a otras generaciones, a través de la co-creación de su forma de vida (crear, pensar y trabajar juntos).

- Beneficios de índole económica

– En general, aunque los costes iniciales de generación del proyecto de vivienda colaborativa senior puedan ser importantes, los ahorros a medio y largo plazo para los residentes son más que relevantes.

– Las viviendas colaborativas senior parten de la idea básica de la colectivización de los recursos materiales a partir del uso y la propiedad colectiva de los mismos. Ello permite a los residentes acceso a más recursos con un menor volumen de inversión.

– El carácter compacto de las viviendas y las instalaciones y equipamientos compartidos redundan en economías de escala en términos materiales, de suelo, energía y gestión de residuos.

– Implica unos mejores costes habitacionales al facultar áreas de disfrute completamente privada junto con espacios de uso, y por tanto de coste, compartido.

– Propician a la vez autonomía con eficiencia energética, y por lo tanto una merma individual en costes por suministros.

– Da cabida a estructuras contractuales, y derechos de propiedad mucho más flexibles, como la forma jurídica cooperativa.

– La liberación en la atención a los cuidados de mayores, tarea reproductiva fundamentalmente a cargo de las mujeres, posibili-

taría su incorporación al mercado laboral, y la realización de tareas productivas, favoreciendo su empoderamiento, y el incremento en la renta de la economía.

– Posibilita una opción informal de cuidado y de vivienda para las personas de edades más avanzadas, que vendría a complementar, suplementar, o a sustituir la oferta pública de atención a la tercera edad.

– Vinculado con lo anterior, el modelo de la vivienda colaborativa senior puede concebirse como un entorno con capacidad de hacer frente a la inadaptación al entorno que se produce en el proceso de envejecimiento. Como indica Del Monte (2016), un entorno que capacita, que empodera independientemente de las competencias previas del individuo, logrando maximizar las competencias de cualquier persona en el proceso de envejecer.

La vivienda colaborativa senior implica dar respuesta por parte de sus protagonistas a las necesidades o demandas propias y las del conjunto de la comunidad. Hacer frente a sus realidades, a lo que supone el envejecimiento, a la posibilidad futura de co-cuidados y cuidados externos, a la autoayuda, a los acuerdos de convivencia, o al hecho de que este tipo forma habitacional forma parte del empoderamiento personal que supone el hacerse mayor (Durrett, 2015).

Todo lo anterior redundan positivamente en la potencial planificación pública sobre cuidados relativos a la vejez, tales como los planes de intervención gerontológica, de dependencia, y su correlativa reducción en sus estructuras financieras.

- Beneficios relacionados con la ecología y la sostenibilidad

– Por lo general, los miembros de la comunidad tienen un mayor nivel de conciencia ambiental e incorporan elementos de diseño ecológico, intentando aligerar su impacto en el medio ambiente.

- El vecindario a menudo está involucrado en una amplia gama de proyectos de sostenibilidad como la plantación de árboles, jardines comunitarios, reciclaje, etc.

- Beneficios para la salud

- Mantiene a la gente mayor más saludable, activa y comprometida, disminuyendo la demanda de servicios sanitarios y de carácter social.

- Promueve la independencia, reduce el aislamiento social, el deterioro de la salud, planteándose como una alternativa a los modelos institucionales, particularmente eficaces en el caso de los colectivos de mayor edad (García, 2015).

- Permite reducir el tamaño de la vivienda familiar a un entorno de envejecimiento activo capacitante y saludable.

- Incentiva que las personas implicadas planifiquen su futuro, eligiendo el enfoque o modelo de envejecimiento que deseen acometer, facilitando su empoderamiento y redundando en un incremento en su calidad de vida y por ende de su salud.

- Al tratarse de un concepto multidimensional que depende de la interacción de los factores personales y el entorno, se propicia y fomenta el bienestar emocional de sus integrantes. La confianza en las propias habilidades, la estabilidad y el estado emocional son determinantes clave en la valoración global de la calidad de vida. En ello influye activamente el hecho de tratarse de un modelo en el que se establecen unas relaciones simétricas y ausentes de jerarquías, en las que los usuarios son además los gestores activos de su modo de convivencia (Castilla & Gummà, 2017).

- Reduce los problemas de salud que implica la soledad en el mayor (depresión, aislamiento, demencia...), al constituir un entorno en el que están acompañados, un entorno de socialización y socializante. Todo ello redundando en menores costes por asistencia sanitaria pública.

6.2. Beneficios de la vivienda colaborativa intergeneracional

Las viviendas colaborativas intergeneracionales, al conformar núcleos de convivencia de personas mayores con grupos de colectivos más jóvenes, generan una serie de beneficios mutuos.

- Beneficios para las personas mayores

En primer término, cabe señalar los beneficios para las personas mayores¹⁰:

- La convivencia intergeneracional, y la interacción social regular, frente aquella que se genera en las residencias o mediante visitas al hogar, aporta beneficios sociales y para la salud general de los más mayores. Entre ellos, la prevención de las demencias, la estimulación de la función cognitiva, la regulación de los niveles de presión arterial, la reducción del riesgo de depresión (favoreciendo una reducción en los niveles de interleukin-6, componente implicado en la aparición de Alzheimer), la osteoporosis, artritis reumatoide, enfermedades cardiovasculares y determinados tipos de cáncer¹¹.

- Contribuye a un aumento de la autoestima, al sentirse útiles y co-colaboradores en la consecución de objetivos compartidos.

- La convivencia con otras personas de menor edad les genera un aumento de seguridad.

- Prolonga la permanencia en el domicilio propio, permitiendo el retraso en el ingreso en centros residenciales.

¹⁰ Este hecho parece ser más evidente en los países europeos católicos como Austria, Francia, Bélgica, España o Italia, que en aquellos de tradición protestante (ARANDA, 2015).

¹¹ Para el desarrollo de este apartado se han consultado, entre otros, los siguientes documentos HANSMANN (2015); ARANDA (2015); SULEMAN Et BATHIA (2021); SIIS (2018); SCHOUWSTRA (2017); PARK, (2015), y JONES *et al.*, (2004).

– Evita el que se generen guetos de atención y cuidados para mayores en centros o residencias aislados de la comunidad.

– Como beneficios económicos directos debe considerarse la reducción de los gastos que implica el uso de una vivienda ordinaria. Como beneficios económicos indirectos cabe relacionar aquellos derivados de la ayuda mutua, tales como el realizar recados, las tareas domésticas, cocinar...), pero también los derivados de la mejora de la salud en general.

– Si la vivienda colaborativa intergeneracional se ubica próxima a centros universitarios (los llamados *university based retirement communities*), se aprecian una serie de beneficios añadidos. Así el diseño peatonal del campus propicia un estilo de vida activo y un mejor acceso a los espacios y servicios comunes, pero también, las interrelaciones generadas por la asistencia a las actividades culturales y académicas que se realizan en el propio campus.

Los modelos de vivienda colaborativa intergeneracional posibilitan un proceso de envejecimiento mucho más activo, participativo, saludable e ilusionante que en otro tipo de soluciones residenciales. Frente a la soledad, falta de objetivos vitales y decaimiento, las viviendas colaborativas intergeneracionales constituyen un espacio alternativo al proceso del envejecimiento, en un entorno de vida cooperativa, participativa y con objetivos propios que permite cuidarse mutuamente, generando un envejecimiento de gran calidad (Siis, 2018).

- Beneficios para los colectivos más jóvenes

Los beneficios derivados para las personas más jóvenes o las familias integrantes en la vivienda colaborativa intergeneracional son múltiples.

– Así, es de especial significación la reducción de los elevados gastos económicos de la vivienda.

– También los beneficios derivados del apoyo mutuo como puede ser en la crianza de los hijos, la mejora en las condiciones de habitabilidad al existir espacios privados más grandes y con mayor intimidad frente a los pisos compartidos. Y también son notorios los beneficios de índole educativa y vital derivados de la experiencia de convivencia intergeneracional.

- Beneficios compartidos

Por último, cabe recoger los beneficios de índole económico-social, y vinculados con la esfera pública que son igualmente compartidos por ambos grupos poblacionales implicados.

– Los gastos comunes compartidos y la ayuda mutua provista en el contexto de las viviendas colaborativas intergeneracionales permite el retraso en la utilización de servicios públicos especializados de alojamiento de mayores, con la consecuente reducción en el gasto de los servicios públicos de salud, gasto que puede ser canalizado para otras propuestas potencialmente vinculadas a colectivos más jóvenes (ayudas a vivienda, formación para el empleo, educación...). Pero también reduce la precariedad socioeconómica para los grupos poblacionales más jóvenes.

– Adicionalmente se posibilita un alivio en la crisis de acceso a la vivienda, sobre todo para determinados grupos poblacionales (jóvenes) y en determinadas zonas (urbanas), posibilitando una doble y eficaz solución, a saber, de un lado, la soledad de los mayores, y el hacinamiento entre los grupos de jóvenes.

– La vivienda colaborativa intergeneracional fortalece los valores vinculados a la solidaridad intergeneracional, mejorando la cohesión social, al formar núcleos de convivencia plurales, en términos socioeconómicos y sociales. Y es que las viviendas colaborativas intergeneracionales son para los más jóvenes modelos de creación de espacios de retorno a la convivencia, a la tolerancia, la transmisión de valores, de costumbres y necesidades, con-

tribuyendo a reducir el potencial aislamiento y frialdad social que implica la nueva era digital.

- Las comunidades de residentes también son entornos de experimentación interesantes para diferentes maneras de organización colectiva de la vida cotidiana, propiciadores de valores sociales, como la solidaridad, empatía, comunalidad...

- Se produce el Fenómeno social de “regreso a la comunidad” (Mogollón & Fernández, 2016), y a las sinergias positivas que de ella se derivan.

- Fomentan valores de propiedad compartida y sostenibilidad, promoviendo la interacción social intergeneracional (Torío, 2018).

- Finalmente las viviendas colaborativas intergeneracionales, redundan en una mejora en todas las dimensiones que implica la calidad de vida de las personas (bienestar físico, material, emocional, relaciones interpersonales, desarrollo personal, inclusión social, y autorrealización).

7. CONCLUSIONES

La realidad económica y social a que se enfrentan las sociedades actuales dibuja un panorama marcadamente negativo en el contexto habitacional de una amplia variedad de colectivos ciudadanos. Y es que las reiteradas crisis económicas experimentadas de un modelo económico y social claramente deficitario por sus consecuentes implicaciones sociales y económicas, por un lado, y el surgimiento de nuevas necesidades y aspiraciones habitacionales, por otro, inciden de forma especial en el ámbito de la vivienda.

Cada vez es más amplio el número de personas que tienen dificultades para acceder a la vivienda o incluso de poder mantenerla, fundamentalmente en las ciudades más grandes, donde el coste del suelo o los alquileres llegan a hacerse prohibitivos. La salida no llega a ser otra que espacios urbanos con sobredimensión

poblacional, degradación de zonas, contaminación, exclusión, soledad, abandono y dualidad social. Jóvenes, colectivos de baja renta, desempleados, personas en riesgo de exclusión, pero también población mayor, se enfrentan en las ciudades a un nuevo contexto habitacional que plantea retos y soluciones reales.

Junto a ello, el desafío demográfico al que se enfrentan las envejecidas sociedades europeas, que indudablemente debe apostar por asegurar la mejor calidad de vida posible y su integración plena en la sociedad. Pero también las consecuencias de la pertinaz despoblación en las zonas rurales, con sus efectos de la población flotante en zonas urbanas, confluyen en paralelo con las nuevas lecturas (o relecturas) y planteamientos sociales marcados por la sostenibilidad, el valor del uso frente a la propiedad, la economía colaborativa, el envejecimiento activo, la comunalidad, el consumo colaborativo, abren paso a las aspiraciones y necesidades de personas y grupos que plantean un reenfoque en el concepto de la vida en general, y de la vivienda en particular.

En este contexto se ubican las viviendas colaborativas, las que suponen tanto una nueva mirada al concepto de la vivienda y lo que ello implica para la vida de las personas de diferentes contextos y en distintas etapas de su vida, como una innovación social por los patrones de sostenibilidad que implica, por constituir una vía para el consumo colaborativo, o por su idoneidad para constituirse como vivienda social.

Por lo general, través de la Economía Social y las cooperativas en concreto, la sociedad trata de auto-organizarse estructurando soluciones habitacionales donde el uso colaborativo de la vivienda conforma el núcleo central de su acción. Las empresas y entidades de economía Social ofrecen respuestas pioneras e innovadoras sobre la base de unos valores diferentes a las empresas de capital, colaborando con las distintas administraciones en el cumplimiento de sus responsabilidades públicas, entre las que se halla el derecho a una vivienda digna. En este contexto la Economía Social atesora una relevante trayectoria ofre-

ciendo soluciones habitacionales a través de las tradicionales cooperativas de vivienda, pero más recientemente la fórmula cooperativa fomenta y ampara legalmente el fenómeno de las viviendas colaborativas.

De especial significación es el desarrollo de las viviendas colaborativas de carácter senior e intergeneracional, a cuyo análisis se ha dedicado este trabajo. Así, para el colectivo de viviendas colaborativas senior, se trata de una alternativa a la vivienda privada frente a los problemas de soledad no deseada, y de accesibilidad física, pero también al recurso institucionalizado y su correlato en cuanto a pérdida de autonomía, capacidad decisoria e intimidad. Junto a ello, las viviendas colaborativas permiten el desarrollo de una vida social plena, reforzamiento de vínculos sociales y emocionales, y el mantener un sentimiento de control sobre el propio espacio habitacional, la vivienda, su organización, la gestión de las actividades cotidianas, las relaciones vecinales, sociales..., aumentando con ello la calidad de vida y el bienestar.

Por su parte, las viviendas colaborativas intergeneracionales conforman una forma alternativa de comunidad intencional, donde colectivos de varias edades, generalmente de personas mayores por un lado y de jóvenes por otro, apuestan por un modelo de vivienda y de vida orientado a la interacción mutua, la vida comunitaria, y las sinergias interpersonales y grupales, sin sacrificio de la privacidad e integridad de las familias u hogares individuales. Su surgimiento pretende hacer frente a las necesidades habitacionales y a las aspiraciones vitales de las personas mayores y de los jóvenes y familias que la conforman. Así, la problemática de la soledad y la precariedad económica de los mayores, o sus aspiraciones vitales sobre donde vivir, de un lado, y la problemática de la vivienda para los colectivos más jóvenes subyacen como incentivos para la generación de viviendas colaborativas de carácter intergeneracional.

BIBLIOGRAFÍA

- AA.VV. *et al. Impuls de les cooperatives d'usuaris d'habitatge. La dinamo*. 2019.
- AA.VV. Consumo cooperativo y colaborativo de vivienda sostenible: aspectos fiscales. *Jornadas organizadas por la Universitat de València, la Universidad de Málaga y la Universidad Complutense de Madrid*. (2017). Valencia 27-28 de abril.
- ARANDA, L. "Doubling up: A gift or a shame? Intergenerational households and parental depression of older Europe". *Social Science & Medicine*. Vol. 134. (2015), p. 12-22.
- SALCEDO, A. "Cooperativismo 3.0". *100 años de cooperativismo de consumidores y usuarios: historia y futuro. Preparando el futuro: Consumidores 3.0*. UNCCUE. 2011.
- ALGUACIL, M.P., BONET, M.P. & GRAU, C. *Guía jurídica y fiscal del Cohousing Cooperativo en la Comunidad Valenciana*. 2020.
- ALMONTE, F. A. *Construir comunidades. Convivencia intergeneracional*. TFG. Escuela de Arquitectura e Ingeniería de edificación. Universidad Politécnica de Cartagena. 2019.
- BAIGUES, C., FERRERI, M. & VIDAL, L. *Politiques de referencia internacionals per a la promoció d'habitatge cooperatiu d'usuàris*. Fundacio La Dinamo. 2019.
- BAMFORD, G. *Bringing Us Home: Cohousing and the Environmental Possibilities of Reuniting People with Neighbourhoods*. Saint Lucia Brisbane: The University of Queensland, 2001, p. 36-43.
- BAMFORD, G. *Living together on one's own: Cohousing for older people an example from Denmark and The Netherlands*. Conferencia en Queensland Shelter Housing 15-17 de junio. 2004.
- BASTANTE, A. *Cohousing del esterotipo a la realidad*. 2017.
- BERMEJO J.C. *La soledad en los mayores*. *Ars médica*. 2018.
- BRENTON, M. *Senior cohousing communities—an alternative approach for the UK? Fundación Joseph Rowntree*. Reino Unido. 2013.
- BOSTMAN, R. & ROGERS, R. *What's Mine is yours: The rise of collaborative consumption*, Ney York, Harper Business. 2010.
- BORGLOH, S. & WESTERHEIDE, P. *The Impact of Mutual Support Based Housing Projects on the Costs of Care*. Housing Studies, 2012.
- BUTLER, R. N. (1980) "Ageism: A foreword. *Journal of Social Issues*". Nº 36. Vol. 2. (1980), pp.8-11.
- CASTRO-COMA, M., y MARTI-COSTA, M. "Comunes urbanos: De la gestión colectiva al derecho a la ciudad". *Eure*, Nº 42. Vol. 125. (2016), p.131-153.

- CHOI J. "Evaluation of community planning and life of senior cohousing projects in northern European countries". *European Planning Studies*. Nº 12. Vol. 8. 2004, pp. 1189-1216.
- CUESTA, C. *Algo se mueve en la administración pública en favor del Cohousing Senior en España*. 2019.
- CUESTA, C. *Avances normativos ante los nuevos modelos de vivienda y servicios de atención a la dependencia*. XXV Congreso de la Sociedad Catalana de Gerontología y Geriátrica. Barcelona 7 y 8 de noviembre. 2019.
- CUESTA, C. et al. *Diagnóstico del Modelo Cohousing en Euskadi*. Observatorio Vasco de la Vivienda. Gobierno Vasco. 2020.
- DEL MONTE, J. *Cohousing. Modelo residencial colaborativo y capacitante para un envejecimiento feliz. Estudio 4*. Fundación Pilares para la Autonomía Personal. 2017.
- DURRETT, C. *El manual del senior cohousing: autonomía personal a través de la comunidad*. Madrid. Dykinson. 2015.
- DURRETT, C. *Senior Cohousing: A Community Approach to Independent Living-the Handbook*. 2005. Citado en LÓPEZ, D. y ESTRADA, M. *Primeros pasos del senior cohousing en España*. Ariel. Madrid, 2016.
- DURANTE, C. "Active Citizenship in Italian Cohousing: A Preliminary Reflection". *Research in Urban Sociology*. Vol. 11. 2011, p. 307-333.
- ETXEZARRETA, A., Cano, G. & Merino, S. "Las cooperativas de viviendas de cesión de uso: experiencias emergentes en España", *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*. Nº 92. 2018, p. 61-86.
- ETXEZARRETA, A., CANO, G. & MERINO, S. *Las cooperativas de cesión de uso y el cohousing en España*. XVI Congreso de Investigadores en Economía Social y Cooperativa. *Economía Social: crecimiento económico y bienestar*. Valencia 19-21 de octubre. 2016.
- Ezquerria, S., PLA, M. & CANTILLO, M. *Resistencias y retos ante la desfamiliarización del cuidado de las personas mayores*. En EZQUERRA, S. PÉREZ SALANOVA, M. PLA, M. y SUBIRATS, J. (Eds.), *Edades en transición. Envejecer en el siglo XXI*, pp. 201-227. Ariel. Citado en KELLER & EZQUERRA. 2021.
- FERNÁNDEZ CARRO, C. & EVANDROU, M. *Envejecer en casa: preferencia habitacional o falta de alternativas? Un análisis del contexto europeo*. XI Congreso Español de Sociología. *Crisis y cambio: propuestas desde la sociología*. 2014.
- FERNÁNDEZ CUBERO, A. *Cuerpo, género y vejez en las viviendas colaborativas para las personas mayores*. Trabajo Fin de Master en el Master en Estudios Feministas y de Género. País Vasco, Universidad del País Vasco. 2015.
- FROMM, D. "Seeding community: Collaborative housing as a strategy for social and neighbourhood repair". *Built Environment*. Nº 38. Vol. 3. 2012, p. 364-394.
- GARCÍA, A. *Knowledge and visibility of cohousing. acceptance of cohousing in Madrid society. Book of proceeding AESOP*. Universidad de Lisboa. 2017.
- GAJARDO JAUREGUI, J. "Vejez y soledad: implicancias a partir de la construcción de la noción de riesgo". *Acta bioethica*. Nº 21. Vol. 2. 2015, p. 199-205.
- GARCÍA, A. (2019): *Cohousing: aprendiendo de experiencias extranjeras. Estudios de casos para posibles aplicaciones en la ciudad de Madrid*. XI Seminario Internacional de Investigación en urbanismo. 2019.
- GUMMA, E. & CASTILLA, R. "Cohousing de personas mayores. Un recurso residencial emergente". *Revista de Trabajo y Acción social*. Nº 59. 2017, p. 51-84.
- LARSEN, H. G. "Three phases of Danish cohousing: tenure and the development of an alternative housing form". *Housing Studies*. Nº 34. Vol. 8. 2019, p. 1349-1371
- HISPACOOOP. *Cohousing senior y cooperativismo de consumo*. 2018.
- HISPACOOOP. *Manifiesto cohousing senior*. 2019.
- HORNAKOVA, M., JÍCHOVÁ, J. *Deciding where to live: case study of cohousing-inspired residential project in Prague*. Universidad de Charles. 2019.
- HUNT, S. S. *Intentional Communities and Care-giving: Co-Housing Possibilities*. Middlesex University Research Repository. 2009.
- HUI, E. C. M.; WONG, F. K. W.; CHUNG, K. W. & LAU, K. Y. "Housing affordability, preferences and expectations of elderly with government intervention". *Habitat International*. Nº 43, 2014, p.11-21.
- IMSERSO. *Libro Blanco sobre el Envejecimiento*. 2011.
- JAKOBSEN P. & LARSEN, H. G. "An alternative for whom? The evolution and socio-economy of Danish cohousing". *Urban Research & Practice*. Nº 12. Vol. 4. 2019, p. 414-430.
- JARNE, P. "El consumo colaborativo en España: experiencias relevantes y retos de futuro". *Revista Cesco de Derecho de Consumo*, 17. 2016.
- JONES, Ed.; HERRCK, C. & YORK, RF. "An intergenerational group benefits both emotionally disturbed youth and older adults". *Issues Ment Health Nurs*. Vol.25. 2004, p. 753-767.

- KELLEER GARGANTÉ, C.; EZQUERRA SAMPER, S. "Viviendas colaborativas de personas mayores: democratizar el cuidado en la vejez". *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*. Vol. 137., 2021, pp. 1-22
- LAMBEA, A. "Adjudicación y cesión de uso en las cooperativas de viviendas: usufructo, uso y habitación y arrendamiento". *CIRIEC-España. Revista Jurídica*. Nº 23. 2012, p. 1-40.
- LAMBEA, A. (2017): *Sostenibilidad humana de la vivienda mediante la rehabilitación cooperativa, el cohousing y la economía colaborativa Jornada sobre consumo cooperativo y colaborativo de vivienda Valencia 27 abril*. 2017.
- LABIT, A. "Self-Managed Co-Housing In The Context Of An Ageing Europe". *Urban Research & Practice*, Nº 8. Vol 1. 2015, p. 32-45
- LÓPEZ DE LA CRUZ, L. & SÁNCHEZ, J. A. Un cambio de perspectiva sobre el proceso de envejecimiento. En LÓPEZ DE LA CRUZ L. & SÁNCHEZ J. A. (Eds.), *Soluciones habitacionales para el envejecimiento activo: viviendas colaborativas o cohousing*, Tirant lo Blanch. Valencia. 2017.
- LÓPEZ CASANOVAS, G. et al. *Envejecimiento y dependencia. Situación actual y retos de futuro*. Caixa Catalunya. 2005.
- LÓPEZ, J. Personas mayores viviendo solas. La autonomía como valor en alza. Madrid, España. 2005.
- LÓPEZ DOBLÁS, J. & DÍAZ CONDE, M. DEL P. "El sentimiento de soledad en la vejez". *Revista Internacional De Sociología*. Nº 76, Vol. 1. 2018, p.45-67.
- LÓPEZ, D. & ESTRADA, M. *Primeros pasos del senior cohousing en España*. Ariel. Madrid. 2016.
- LUBICK, A. & KOSATSKY, T. "Public health should promote co-operative housing and cohousing". *Revista canadiense de salud pública*. Nº 110. Vol. 2. 2019, p. 121-126
- MAHEDERO, C. & GARCÍA, J. P. *Dossier Vivienda Colaborativa Senior: Senior Cohousing*. CONVIVIVUM. 2019.
- MEDINA, R. O. "El modelo cooperativo y la co-vivienda, ¿una solución al problema de vivienda, de convivencia y de desarrollo local en el Perú?" *Apuntes de Ciencia & Sociedad*. Vol 8. Nº 1. 2018.
- MCCAMANT, K., DURRETT, C. & HERTZMAN, E. *Cohousing: A Contemporary Approach to Housing Ourselves*. Berkeley, California: Ten Speed Press.1994.
- MOGOLLÓN, I. & FERNÁNDEZ, A. *Arquitectura del cuidado, Viviendas colaborativas para personas mayores. Un acercamiento al contexto Vasco y las realidades europeas. Investigación en materia de igualdad entre mujeres y hombres*.
- MONTE DIEGO, J. (2017). Cohousing: "Modelo residencial colaborativo y capacitante para un envejecimiento feliz". *Fundación Pilares*. 2017, 10-11.
- MORENO, A. (coord.). "Jóvenes y vivienda". *Revista de Estudios de Juventud*. Nº 11. 2018, 187 p.
- OBSERVATORIO VASCO DE LA VIVIENDA. *Diagnóstico del modelo cohousing en Euskadi*, 2020.
- OMS. *Envejecimiento Activo: un marco político*, 2002.
- OSPINA, M. A & HERNÁNDEZ, E. "Arquitectura como generadora de comunidades". *Dearq*. Nº 19. 2016, p. 158-161.
- PARK, A. "The effects of intergenerational programmes on children and young people". *Int J School Cognitive Psychol*. Nº 2. 2015, p. 1-5.
- PETRETTO, D. R. et al. "Envejecimiento activo y de éxito o saludable: una breve historia de modelos conceptuales". *Revista Española de Geriatria y Gerontología*. Nº 51. Vol. 4. 2016, p. 229-241.
- REAS. *Impulsemos la vivienda cooperativa en cesión de uso*. 2020.
- RIEDY, C. et al. *It's a Great Idea for Other People: Cohousing as a Housing Option for Older Australians*. Urban, 2019.
- ROSA-JIMÉNEZ, C. & NEBOT, N. "Viabilidad económica de las cooperativas vecinales para el envejecimiento activo. Málaga como caso de estudio". *ACE: Architecture, City and Environment*. Nº 15. Vol. 45, 2021.
- ROSA-JIMÉNEZ, C. & NEBOT, N. Cooperativas vecinales para el envejecimiento activo en barriadas obsoletas. Implicaciones en la mejora del mercado de alquiler. En *XIII CTV 2019 Proceedings: XIII International Conference on Virtual City and Territory: "Challenges and paradigms of the contemporary city"*: UPC, Barcelona, October 2-4, 2019.
- ROSA-JIMÉNEZ, C. et al. "Hacia un nuevo modelo de gestión y autofinanciación de la regeneración de barriadas obsoletas". *Ciudades*. Nº 20. 2017, p. 45-70.
- RUIU, M. L. *The Social Capital of Cohousing Communities*. Sociology, 2016.
- SANCHO, M. & RODRIGUEZ, P. "Envejecimiento y protección social de la dependencia en España. Veinte años de historia y una mirada hacia el futuro". *Revista Inter. Psicossocial*. Supl. Marzo. 2001, p. 1-20
- SÁEZ DE LA PLAZA, L. *Cohousing: Alternativa Residencial para un envejecimiento activo*. Escuela Técnica Superior de Arquitectura, Universidad Politécnica de Madrid, 2018, p.10-20.
- SCHOUWSTRA, J. (2017): *Innovative intergenerational care in Fujisawa, Japan. Together Old and Young*, 2017.

- SIMÓN MORENO, H. “Las cooperativas de viviendas en régimen de cesión de uso: ¿una alternativa real a la vivienda en propiedad y en alquiler en España?”. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*. Vol. 134. 2020, p.1-17.
- SIIS. *Experiencias de alojamiento intergeneracional*. Observatorio de la Realidad Social. Gobierno de Navarra, 2018.
- STEPTOE, A. *et al. Social isolation, loneliness, and all-cause mortality in older men and women*. PNAS, 2012.
- SUBERBIOLA, E. *El consumo colaborativo como modelo de organización económica y su apoyo mediante políticas tributarias locales*. XVII Congreso Internacional de Investigadores en Economía Social y Cooperativa. Toledo, 4 y 5 de octubre, 2018.
- SULEMAN, R. & BHATIA, F. “*International Housing as a model for improving older salud health*”. *BCMJ*. Vol. 63. Nº 4. 2021, p. 171-173.
- TORÍO, S. *et al.* “Experiencias de vejez vital. Senior Cohousing: autonomía y participación”. *Aula Abierta*. Vol. 47. Nº 1. 2018, p. 79-86.
- UDP. *Población española mayor de 65 años y las viviendas colaborativas de mayores (cohousing)*, 2018.
- URRUTIA, A. “Envejecimiento activo: un paradigma para comprender y gobernar”. *Aula Abierta*. Vol. 47. Nº 1. 2018, p. 29-36.
- VARGAS GARAY, M. A. “Cohousing: una alternativa comunitaria a la propiedad privada”. *Cuadernos Latinoamericanos de Administración*. Vol. XIV. Nº 27, 2018, p. 58-65.
- VESTBRTO, D. U. & HORELLI, L. “Design for gender equality: The history of co-housing ideas and realities”. *Built Environment*, Vol.38. Nº3. 2012, p. 315-335.
- VILLANUEVA, M. & YANES, S. *Envejecimiento Activo y Senior Cohousing, una visión desde el Trabajo Social*. Universidad de La Laguna, 2017.
- WIESEL, I. “Can Ageing Improve Neighbourhoods? Revisiting Neighbourhood Life-Cycle Theory”. *Housing Theory Society*. Vol.29. Nº 2. 2012, p. 145-156.
- WILIAMS, J. “Predicting an American future for co-housing”. *Futures*. Vol.40. 2007, p. 268-286.
- ZARAGOZA, G. “*Cooperativismo, viviendas para mayores y Servicios Sociales*”. *Gezki*. N.º 10. 2013, p. 53-70.

Apuntes para la actualización de la regulación jurídica de los Registros de Cooperativas

Notes for the update of the legal regulation of the Cooperative of Registries

MARÍA JOSÉ SENENT VIDAL*

<https://doi.org/10.55617/revmites.20>

Resumen:

La publicidad registral de las cooperativas en España, su regulación y su organización han estado condicionadas desde sus orígenes, y lo siguen estando, por el centenario debate en torno a su consideración jurídica. Frente a la doctrina mayoritaria que considera adecuado tratar a las cooperativas como sociedades mercantiles y, por tanto, someterlas a su régimen jurídico registral, nos parece más ajustada a derecho y a los principios cooperativos la subsistencia de los Registros de Cooperativas, sin perjuicio de su necesaria actualización y coordinación, entre sí, con el Registro estatal de cooperativas y con otros Registros que dotan de publicidad registral a las diversas formas de las personas jurídicas, en especial con el Registro Mercantil.

Cuestión distinta es determinar cuáles sean las medidas a adoptar para su actualización y mejor funcionamiento. Y cuestión distinta también (aunque relacionada) es el innegable interés de una eventual unificación registral que permita acceder a los datos de toda clase de personas jurídicas con actividad empresarial, respetando los trazos definitorios de cada una de ellas. En cualquier caso, resulta necesario analizar la problemática actual de la regulación y el funcionamiento de los Registros de cooperativas del Estado Español, como punto de partida para efectuar propuestas que coadyuven a la mejora de su funcionamiento y, en su caso, para proponer la mejor realización de un proceso armonizador hacia una estructura conjunta y coordinada.

Palabras clave: Derecho de cooperativas; Registros de cooperativas; Publicidad registral.

Abstract:

The registration of cooperatives in Spain, their regulation and organisation have been conditioned since their origins, and continue to be so, by the centuries-old debate on their legal status. In contrast, to the majority doctrine which considers it appropriate to treat cooperatives as commercial companies and, therefore, to subject them to their legal registration system, we believe that it is more in line with the law and cooperative principles to maintain the Cooperative Registries, without prejudice to their necessary updating and coordination with each other, with the State Register of Cooperatives and with other Registries which provide registration publicity for the different forms of legal entities, especially with the Commercial Register.

It is a different matter to determine what measures should be adopted to update and improve their operation. And another (although related) issue is the undeniable interest

* Universitat Jaume I. senent@uji.es

of an eventual registry unification that would allow access to the data of all kinds of legal persons with business activity, respecting the defining features of each one of them. In any case, it is necessary to analyse the current problems of the regulation and operation of the Registers of cooperatives in Spain, as a starting point for making proposals to help improve their operation and, where appropriate, to propose the best way of harmonising the process towards a joint and coordinated structure.

Keywords: Cooperative law; Cooperative registers; Register advertising.

1. INTRODUCCIÓN

Como indica el profesor Gómez Segade (2003), la relevancia económica, social y jurídica de la actividad empresarial realizada en el mercado exige dotarla de un sistema de publicidad eficaz que permita conocer en cualquier momento, con rapidez y certidumbre, los más importantes datos referentes a los sujetos de esa actividad, a sus cambios y mutaciones y a ciertos aspectos del tráfico que llevan a cabo. Esa publicidad, cuando es jurídica, además tiene efectos sustantivos, derivados directamente del hecho de la publicación, no del negocio o derechos publicados (Maside Miranda, 2003); y sus instrumentos típicos son los Registros.

La publicidad registral de las cooperativas en España, su regulación y su organización han estado condicionadas desde sus orígenes, y lo siguen estando, por el centenario debate en torno a su consideración jurídica. Como se ha reiterado hasta la saciedad, las cooperativas “fueron desterradas” del Código de Comercio, sustentando su “expulsión” en su falta de “ánimo de lucro” y, por tanto de “mercantilidad”. Sin embargo, a pesar de que tanto el Código de Comercio (art. 116) como el Código Civil (art. 1665) mantienen el ánimo de lucro o “ánimo de partir entre sí las ganancias” como finalidad del “contrato de compañía” o “de sociedad”, respectivamente, hoy en día, la mayor parte de la doctrina considera justificado calificar a las cooperativas como sociedades mercantiles o, al menos, como sociedades¹.

Nos parece que se trata de una opción sin duda pragmática, basada, por una parte, en que cada vez más la legislación cooperativa admite las operaciones de las cooperativas con terceras personas no socias, con lo que se iría deteriorando la mutualidad como su finalidad principal; y, por otra parte, en que el régimen jurídico de su funcionamiento se va aproximando progresivamente al de las sociedades mercantiles (Gómez Segade, 2003, p. 14). En base a ello, se ha extendido la propuesta de *lege ferenda* de que la publicidad registral de las cooperativas se realice directamente mediante la regulación y la estructura funcional del Registro Mercantil (en el mismo sentido que Gómez Segade, Morillas Jarillo, 2003:94, que se pregunta “¿es necesario o adecuado que las cooperativas se inscriban en un Registro especial, separado y diferente del Registro en el que constan otras formas jurídicas de empresa?”; Vargas, Gadea y Sacristán, 2015:186²).

2018, pp. 94 a 112, y en VV. AA., 2019, pp. 152 a 163; SENENT, 2003, pp. 103 y ss. Para la consulta de los argumentos de la posición mayoritaria, PEINADO GRACIA, en VV. AA., 2019, pp. 12 a 15; para la fundamentación de que “las cooperativas se distinguen de otros modelos de empresa por su finalidad y su objeto social”, constituyendo “la causa del contrato de cooperativa, la razón que justifica su creación”, ver FAJARDO GARCÍA (2016), pp. 161 a 188.

² “...que la inscripción en el RM deba hacerse sobre la base de la consideración de la naturaleza mercantil de las cooperativas, que para nosotros está fuera de toda duda, está ya superada, como lo demuestra la inscripción en el mismo de sujetos que dogmáticamente carecen de esa calificación (Cajas de Ahorro, Cooperativas de Crédito y de seguro, mutualidades de previsión social, por ejemplo –art. 81 RRM)”. Sin embargo, que entidades “que dogmáticamente carecen de” la calificación de “mercantiles” accedan al RM está fundamentado en que sus normativas específicas indican la doble inscripción, también en sus registros propios.

¹ Pueden verse al respecto síntesis de la polémica doctrinal en VARGAS, GADEA y SACRISTÁN, 2015, pp. 54 a 72; MORILLAS,

Frente a ello, cabe plantearse, a nuestro entender de manera más ajustada a derecho y a los principios cooperativos, la conveniencia de la subsistencia de los Registros de Cooperativas, sin perjuicio de su necesaria actualización y coordinación, entre sí, con el Registro estatal de cooperativas y con otros Registros que dotan de publicidad registral a las diversas formas de las personas jurídicas, en especial con el Registro Mercantil. Tal opción se sustenta en las especiales características de la personalidad jurídica de las cooperativas que, a su vez, fundamentan su regulación separada.

Como ha indicado Vicent Chuliá (1990:1040), en la clasificación de las personas jurídicas habría que situar, entre las “asociaciones de interés público” y las sociedades, a las entidades que denomina “agrupaciones o empresas mutualísticas”, en las que incluye a las cooperativas. “Su característica fundamental es ser “mutualísticas” [...] La comunidad de interés entre sus socios nace antes de constituir el fondo común, porque pertenecen a una categoría social, con la necesidad común de los servicios que prestará la entidad. Por ello mismo, la finalidad o causa del contrato puede consistir en el mero desarrollo del objeto o actividad social al servicio de las necesidades de los socios, mediante la “autogestión” o “autoayuda”; sin necesidad de obtener beneficios repartibles. Al mismo tiempo, su vocación latente de extender los servicios a otros miembros de la categoría, sea adquiriendo previamente la condición de socios sea como “terceros”, da al carácter mutualista una generosidad que trasciende el interés inmediato del grupo de socios (Ascarelli). Este doble carácter, interno y externo, de interés privado y público, del mutualismo, está presente sobre todo en el cooperativismo”.

La mutualidad y los principios cooperativos, que impregnan la forma jurídica y el funcionamiento de las cooperativas (o deberían hacerlo; si no, no tiene sentido una regulación propia), justifican a nuestro entender y hacen necesaria la subsistencia de Registros de cooperativas, para que puedan tenerse en consideración sus especificidades. Así, por ejemplo, que “a diferencia de las sociedades que se cons-

tituyen con la finalidad de obtener ganancias repartibles a partir del fondo común aportado por los socios, las cooperativas se constituyen con el fin de satisfacer las necesidades y aspiraciones económicas y sociales de sus socios” (Fajardo García, 2016:187) hace que su régimen económico sea radicalmente diferente al de las sociedades mercantiles, con la obligatoria constitución de reservas contables propias, con la limitación de los eventuales “retornos de excedentes” económicos de ejercicio, con un funcionamiento de las aportaciones al capital social totalmente diverso al de las acciones o participaciones... Otro ejemplo lo constituye la materialización del principio cooperativo de “una persona, un voto”, que prohíbe la proporcionalidad del derecho de voto en función del capital aportado. Tales especificidades, junto con otras, van a condicionar, indudablemente, la manera de resolver la inscripción registral de la constitución y modificación de la persona jurídica, la inscripción de sus acuerdos más relevantes y de trascendencia pública, así como la realización de otras funciones registrales, como la legalización de sus libros sociales y el depósito de sus cuentas anuales. Todo ello, además, en un contexto en el que prácticamente todas las Comunidades autónomas se han dotado ya de su Ley de cooperativas propia, coexistiendo con la Ley estatal de cooperativas y otras normas sectoriales aplicables.

Cuestión distinta es determinar cuáles sean las medidas a adoptar para la actualización y mejor funcionamiento de los Registros de cooperativas. En efecto, durante las últimas décadas, las diferentes leyes cooperativas autonómicas y la estatal y sus normas de desarrollo han venido incidiendo, por una parte, en la necesidad de incorporar los medios informáticos y telemáticos al funcionamiento interno y externo de las cooperativas y al de los Registros cooperativos; y por otra parte, en el desarrollo de procedimientos administrativos que ayuden a la agilización de las tareas de publicidad y calificación de éstos últimos.

Y cuestión distinta también (aunque relacionada) es el innegable interés de una eventual unificación registral que permita acceder

a los datos de toda clase de personas jurídicas con actividad empresarial, respetando los trazos definitorios de cada una. De otra manera, considerar como «régimen común» de todas ellas el propio de las calificadas expresamente como sociedades mercantiles (y más señaladamente las de corte capitalista) no sólo plantearía tantos o más problemas que la situación actual³, sino que continuaría con la tradición jurídico-dogmática de ignorar y pretender invisibilizar la existencia (muchas veces exitosa y económica y/o socialmente rentable) de otras formas de hacer empresa diferentes a las estrictamente capitalistas.

En cualquier caso, resulta necesario analizar la problemática actual de la regulación y el funcionamiento de los Registros de cooperativas del Estado Español, como punto de partida para efectuar propuestas que coadyuven a la mejora de su funcionamiento y, en su caso,

para proponer la mejor realización de un proceso armonizador hacia una estructura conjunta y coordinada de los diversos registros de publicidad de las personas jurídicas empresarias.

1. Situación actual de los Registros de Cooperativas en España

Tanto la Ley estatal como todas las Leyes autonómicas de cooperativas dedican algunos de sus artículos a regular sus correspondientes Registros de cooperativas; y varias de ellas cuentan además con desarrollo reglamentario de dichos preceptos. En el Cuadro I siguiente incluimos la información, actualizada a Enero de 2022, relativa a las Leyes reguladoras de las cooperativas en el Estado Español, así como, en su caso, normativa registral de desarrollo.

CUADRO I. REGULACIÓN DE LOS REGISTROS DE COOPERATIVAS

Comunidad autónoma	Ley de cooperativas / Regulación del Registro	Normativa del Registro
Andalucía	Ley 14/2011, de 23 de diciembre, de Sociedades Cooperativas Andaluzas, arts. 118 y 119.	Decreto 123/2014, de 2 de septiembre, por el que se aprueba el Reglamento de la Ley 14/2011, de 23 de diciembre, de Sociedades Cooperativas Andaluzas; Decreto 149/2021, de 27 de abril, por el que se modifica el Decreto 123/2014, de 2 de septiembre, y el Reglamento de la Ley 14/2011, de 23 de diciembre, de Sociedades Cooperativas Andaluzas, aprobado por dicho decreto; Orden de 26 de julio de 2012, por la que se regula la tramitación telemática de los procedimientos de inscripción y de certificación relativos al Registro de Cooperativas de Andalucía y al Registro de Sociedades Laborales de Andalucía.
Aragón	Decreto Legislativo 2/2014, de 29 de agosto, del Gobierno de Aragón, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Cooperativas de Aragón, arts. 13, 14 y 15, disp. ad. 5ª y 6ª.	Decreto 208/2019, de 22 de octubre, del Gobierno de Aragón, por el que se aprueba el Reglamento de desarrollo del Decreto Legislativo 2/2014, de 29 de agosto, del Gobierno de Aragón, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Cooperativas de Aragón.
Principado de Asturias	Ley 4/2010, de 29 de junio, de Cooperativas, arts. 15 a 20, disp. trans. 3ª y disp. final.	Decreto 70/2014, de 16 de julio, por el que se aprueba el reglamento del registro de Sociedades Cooperativas del Principado de Asturias.

³ Por poner un sólo ejemplo, el que señala PAZ-ARES ["La reforma del Registro Mercantil" (separata), *La Gaceta de los Negocios*, enero, 1990, p. 12, citado por VARGAS, GADEA y SACRISTÁN en 2015:187, nota 95]: "éste es un agujero del sistema que no pudo remediarse y la razón no se halla tanto en la existencia de un Registro especial de cooperativas en el Ministerio de Trabajo,

que podría haber sido absorbido por el mercantil sin graves dificultades, como en el hecho de que una gran parte de las cooperativas tengan que inscribirse en los registros creados en las distintas Comunidades Autónomas con competencia sobre esta materia. La absorción por el Registro mercantil podría dar lugar a un grave conflicto competencial".

Comunidad autónoma	Ley de cooperativas / Regulación del Registro	Normativa del Registro
Illes Balears	Ley 1/2003, de 20 de marzo, de Cooperativas de las Illes Balears, arts. 16 a 18 y disp. final 2ª.	Decreto 65/2006, de 14 de julio, por el cual se aprueba el Reglamento de organización y funcionamiento del Registro de Cooperativas de las Illes Balears.
Canarias	Ley 27/1999, de 16 de julio, de Cooperativas, arts. 109 a 112, disps. trans. 2ª y 3ª, disp. final 1ª Proyecto de Ley de sociedades cooperativas de Canarias, arts. 16 a 18, disp. trans. 3ª, disp. final 1ª.	Real Decreto 136/2002, de 1 de febrero, por el que se aprueba el Reglamento del Registro de Sociedades Cooperativas; propuesta de Reglamento de Organización y Funcionamiento del Registro de Cooperativas de Canarias (disp. final 1ª PLSCC).
Cantabria	Ley 6/2013, de 6 de noviembre, de Cooperativas de Cantabria, arts. 136 a 141, disp. ad. 5ª, disp. trans. 4ª y disp. final 1ª.	Real Decreto 136/2002, de 1 de febrero. Reglamento del Registro de Sociedades Cooperativas estatal.
Castilla y León	Ley 4/2002, de 11 de abril, de Cooperativas de la Comunidad de Castilla y León, arts. 129 a 133, disp. trans. 3ª y 4ª.	Decreto 125/2004, de 30 de diciembre, por el que se aprueba el Reglamento del Registro de Cooperativas de Castilla y León.
Castilla-La Mancha	Ley 11/2010, de 4 de noviembre, de Cooperativas de Castilla-La Mancha, arts. 17 a 21, disp. trans. 3ª y disp. final 2ª.	Decreto 214/2015, de 03/11/2015, por el que se aprueba el Reglamento de Organización y Funcionamiento del Registro de Cooperativas de Castilla-La Mancha; Decreto 15/2019, de 26 de marzo, para la tramitación electrónica en el Registro de Cooperativas de Castilla-La Mancha, del procedimiento de obtención de certificación de denominación no coincidente y de sus prórrogas y del procedimiento de calificación previa del proyecto de estatutos sociales e inscripción de la escritura de constitución de las nuevas sociedades cooperativas.
Catalunya	Ley 12/2015, de 9 de julio, de cooperativas, arts. 17 a 21, disp. ad. 6ª, disp. trans. 6ª, disps. finales 1ª y 3ª.	Decret 203/2003, d'1 d'agost, sobre l'estructura i el funcionament del registre general de cooperatives de catalunya; Instrucció 1/2020 sobre la legalització telemàtica dels llibres de les cooperatives; Instrucció 1/2021 relativa a la tramitació telemàtica de la sol·licitud del dipòsit de comptes anuals (auditats i no auditats) la relativa a l'auditor de comptes (nomenament i cessament); Decreto ley 47/2020, de medidas extraordinarias de carácter económico en el sector de las instalaciones juveniles, de medidas en el sector de las cooperativas y de modificación del decreto ley 39/2020, de 3 de noviembre, de medidas extraordinarias de carácter social para hacer frente a las consecuencias de la covid-19, y del decreto ley 42/2020, de 10 de noviembre, de medidas urgentes de apoyo a entidades del tercer sector social; Decreto ley 7/2021, de medidas extraordinarias en materia de cooperativas, empresas y entidades de la economía social, como consecuencia de la crisis derivada de la covid-19 y de modificación del decreto ley 16/2020, de 5 de mayo, de medidas urgentes complementarias en materia de transparencia, ayudas de carácter social, contratación y movilidad para hacer frente a la covid-19.
Comunitat Valenciana	Decreto Legislativo 2/2015, de 15 de mayo, del Consell, por el que aprueba el texto refundido de la Ley de Cooperativas de la Comunitat Valenciana, arts. 13 a 18, disps. ads. 2ª, 3ª, 6ª y 7ª.	Decreto 136/1986, de 10 de noviembre, del Consell de la Generalitat Valenciana, por el que se regula el Registro de Cooperativas de la Comunidad Valenciana; Decret 130/1988, de 6 d'agost, del Consell de la Generalitat Valenciana, pel qual es modifica el Decret 136/1986 de 10 de novembre, regulador del Registre de Cooperatives de la Comunitat Valenciana; Decret 41/1990, de 26 de febrer, del Consell de la Generalitat Valenciana, pel qual es modifica el Decret 136/1986, de 10 de novembre, que regula el Registre de Cooperatives de la Comunitat Valenciana; Decreto ley 8/2020, de 26 de junio, del Consell, de medidas excepcionales para facilitar la convocatoria y reunión de los órganos sociales y la eficacia de los acuerdos de las entidades cooperativas valencianas.

Comunidad autónoma	Ley de cooperativas / Regulación del Registro	Normativa del Registro
Extremadura	Ley 9/2018, de 30 de octubre, de sociedades cooperativas de Extremadura, arts. 179 a 183, disp. ad. 7ª, disps. trans. 1ª, 2ª y 3ª, disp. final 3ª.	Decreto 172/2002, de 17 de diciembre, por el que se aprueba el Reglamento del Registro de Sociedades Cooperativas de Extremadura; Decreto 46/2006, de 21 de marzo, por el que se reforma el Reglamento del Registro de Sociedades Cooperativas de Extremadura, aprobado por el Decreto 172/2002, de 17 de diciembre; Instrucción del Director General de Trabajo de 25 de mayo de 2007 en materia Legalización de Libros.
Galicia	Ley 5/1998, de 18 de diciembre, de Cooperativas de Galicia, arts. 97 a 102, disp. trans. 4ª.	Decreto 430/2001, de 18 de diciembre, por el que se aprueba el Reglamento del Registro de Cooperativas de Galicia; Ley 4/2021, de 28 de enero, de medidas fiscales y administrativas de la CAG, art. 26 que modifica varios apartados de los arts. 35, 36 y 39 de la LCG y se añaden las disps. ads. 10ª y 11ª, medidas tendentes a la flexibilización del desarrollo de las reuniones por medios telemáticos implantadas con carácter temporal; Ley 18/2021, de 27 de diciembre, de medidas fiscales y administrativas de la CAG, art. 31 que modifica aps. 3 y 4 art. 73 LCG, para facilitar el depósito de las cuentas anuales, a la vista de las dificultades para la firma electrónica.
Comunidad de Madrid	Ley 4/1999, de 30 de marzo, de Cooperativas de la Comunidad de Madrid, arts. 14 a 16, disp. trans. 2ª, disp. final 1ª.	Decreto 177/2003, de 17 de julio, por el que se aprueba el Reglamento de Organización y Funcionamiento del Registro de Cooperativas de la Comunidad de Madrid; Orden de 5 de marzo de 2021, de la Consejería de Economía, Empleo y Competitividad, por la que se habilita la legalización telemática de los libros obligatorios de las cooperativas en el Registro de Cooperativas de la Comunidad de Madrid.
Región de Murcia	Ley 8/2006, de 16 de noviembre, de Sociedades Cooperativas, de la Región de Murcia, arts. 18 a 21.	Real Decreto 136/2002, de 1 de febrero, por el que se aprueba el Reglamento del Registro de Sociedades Cooperativas.
Comunidad Foral de Navarra	Ley Foral 14/2006, de 11 de diciembre, de Cooperativas de Navarra, arts. 17 a 19, disp. ad. 4ª.	Decreto Foral 112/1997, de 21 de abril, por el que se aprueban las normas reguladoras del régimen de organización y funcionamiento del Registro de cooperativas de Navarra; Resolución 14/2015, de 27 de enero, de la Directora General de Trabajo y Prevención de Riesgos por la que se aprueba el modelo orientativo de estatutos sociales de microcooperativas de trabajo asociado.
Euskadi	Ley 11/2019, de 20 de diciembre, de Cooperativas de Euskadi, arts. 15 a 18, disp. trans. 2ª, disp. final 4ª.	Decreto 59/2005, de 29 de marzo, por el que se aprueba el Reglamento de organización y funcionamiento del Registro de Cooperativas de Euskadi.
La Rioja	Ley 4/2001, de 2 de julio, de Cooperativas de La Rioja, arts. 16 a 19, disps. trans. 2ª, 3ª y 4ª, y disp. final 2ª.	Decreto 18/2003, de 7 de mayo, por el que se aprueba el Reglamento de Organización y Funcionamiento del Registro de Cooperativas de La Rioja.
Estado, Ceuta y Melilla	Ley 27/1999, de 16 de julio, de Cooperativas, arts. 109 a 112, disps. trans. 2ª y 3ª, disp. final 1ª.	Real Decreto 136/2002, de 1 de febrero, por el que se aprueba el Reglamento del Registro de Sociedades Cooperativas; Real Decreto-ley 8/2020, de 17 de marzo, de medidas urgentes extraordinarias para hacer frente al impacto económico y social del COVID-19; Real Decreto-ley 34/2020, de 17 de noviembre, de medidas urgentes de apoyo a la solvencia empresarial y al sector energético y a en materia tributaria, art 3, 2; art. 12 del ; Real Decreto-ley 8/2021, de 4 de mayo, por el que se adoptan medidas urgentes en el orden sanitario, social y jurisdiccional, a aplicar tras la finalización de la vigencia del estado de alarma declarado por el Real Decreto 926/2020, de 25 de octubre, por el que se declara el estado de alarma para contener la propagación de infecciones causadas por el SARS-CoV-2.

Fuente: Elaboración propia, enero de 2022.

Además de los artículos correspondientes de cada Ley de Cooperativas, como hemos indicado, las de varias comunidades autónomas y la del Estado cuentan con Reglamentos, ya sea de desarrollo general de la Ley correspondiente, ya de regulación específica del Registro de cooperativas. Por otra parte, en algunos casos se han promulgado otras normas, como Órdenes o Instrucciones para la aprobación de aspectos concretos: la tramitación electrónica registral, la aprobación de modelos de documentos concretos de los distintos tipos de inscripciones, y de otras funciones que se realizan: legalización de libros sociales, certificación de denominaciones, depósito de cuentas anuales.... Algunos Registros tienen atribuidas además otras tareas, como la consultiva o la de información estadística.

Por regla general, las leyes cooperativas se limitan a establecer las reglas básicas de la organización y funcionamiento del Registro y a mencionar los principios y la eficacia registrales, remitiendo a las normas de desarrollo las cuestiones más concretas de los procedimientos registrales. Al respecto, no se nos alcanza qué motivos pudieran oponerse a un proceso armonizador de la mayor parte de los aspectos de carácter jurídico-formal que, con leves diferencias, se repiten en casi todos los textos normativos, sobre todo si a ello se acompañasen recursos presupuestarios y de recursos humanos especializados suficientes para abordar la realización de una plataforma informática común.

En cualquier caso, del análisis de dicha normativa y de las actividades que se vienen realizando desde los diferentes Registros de Cooperativas cabe destacar algunas cuestiones que condicionan su mejor funcionamiento y prestación de servicios a las cooperativas. Así, una sobre las que más se ha incidido y que, curiosamente, más ha costado de implementar es la de la *utilización de medios informáticos y telemáticos*, tanto en la organización interna de los Registros de cooperativas como en sus relaciones con las cooperativas y con la ciudadanía en general. En efecto, los procesos para su informatización se han desplegado, por lo general, de forma más tardía e irregular que la del Registro

Mercantil, quedando en diversos casos aún por implementar de forma completa, incluso tras casi dos años de medidas para paliar los efectos de la pandemia de COVID-19 en el ámbito del funcionamiento regular de las personas jurídicas.

Ya con bastante anterioridad, la Ley 14/2013, de 27 de septiembre, de apoyo a los emprendedores y su internacionalización, establecía que “Todos los libros que obligatoriamente deban llevar los empresarios con arreglo a las disposiciones legales aplicables, incluidos los libros de actas de juntas y demás órganos colegiados, o los libros registros de socios y de acciones nominativas, se legalizarán telemáticamente en el Registro Mercantil después de su cumplimentación en soporte electrónico y antes de que trascurren cuatro meses siguientes a la fecha del cierre del ejercicio” (art. 18.1). Y que “Los Registros de la Propiedad, Mercantiles y de Bienes Muebles se llevarán en formato electrónico mediante un sistema informático único en la forma que reglamentariamente se determine. Dicho sistema informático deberá permitir que las Administraciones Públicas y los órganos judiciales, en el ejercicio de sus competencias y bajo su responsabilidad, tengan acceso a los datos que consten en los Registros de la Propiedad, Mercantiles y de Bienes Muebles [...]. Dichos accesos se efectuarán mediante procedimientos electrónicos y con los requisitos y prescripciones técnicas que sean establecidos dentro de los Esquemas Nacionales de Interoperabilidad y de Seguridad” (art. 19, 3r. párr.). Aunque la norma es claro ejemplo de invisibilización normativa de la existencia de otros Registros de personas jurídicas con actividad empresarial, no parece que pueda dudarse de la intención de tender hacia el desarrollo de un sistema informático único para el acceso a los datos de todas las personas empresarias.

Por otra parte, como es sabido, el artículo 14 de la Ley 39/2015, obliga a todas las personas jurídicas, incluidas, por tanto, las cooperativas, “a relacionarse a través de medios electrónicos con las Administraciones Públicas para la realización de cualquier trámite de un procedimiento administrativo”.

En la misma línea, la Directiva (UE) 2019/1151 del Parlamento Europeo y del Consejo de 20 de junio de 2019 por la que se modifica la Directiva (UE) 2017/1132 en lo que respecta a la utilización de herramientas y procesos digitales en el ámbito del Derecho de sociedades, señala la necesidad de dar pasos en la interconexión electrónica de los registros de personas jurídicas, tanto por motivos de transparencia y de prevención del fraude como por simplificación, economía y eficacia en los procedimientos de publicidad de las actividades económicas societarias, porque “es fundamental asegurar que exista un entorno jurídico y administrativo a la altura de los nuevos desafíos económicos y sociales de la globalización y la digitalización, por un lado, para ofrecer las garantías necesarias frente al abuso y el fraude y, por otro, para perseguir objetivos como fomentar el crecimiento económico, la creación de empleo y atraer inversiones a la Unión, lo que aportaría beneficios económicos y sociales para la sociedad en su conjunto”.

Sin embargo, la propia Directiva 2019/1151 sí advierte en su considerando 15 que “Debe ser posible constituir sociedades íntegramente en línea. No obstante, los Estados miembros han de poder limitar la constitución en línea a determinados tipos de sociedades de capital, tal como se especifica en la presente Directiva, debido a la complejidad de la constitución de sociedades de otro tipo en Derecho nacional”. Ello se complementa con la indicación del considerando 26: “Con el fin de garantizar que se dispone de información coherente y actualizada sobre las sociedades de la Unión y para aumentar la transparencia, debe poderse utilizar la interconexión de registros para intercambiar información sobre cualquier tipo de sociedad inscrita en los registros de los Estados miembros de conformidad con el Derecho nacional. Los Estados miembros deben tener la posibilidad de efectuar copias electrónicas de los documentos e información de esos otros tipos de sociedades que también estén disponibles a través de dicho sistema de interconexión de registros”.

En cualquier caso, algunas disposiciones de la Directiva pueden resultar de interés a los

efectos de nuestro trabajo. Así, su considerando 18 indica que “Con el fin de ayudar a las empresas, en particular las pymes a establecerse, se ha de poder constituir una sociedad de responsabilidad limitada haciendo uso de modelos que deben estar disponibles en línea. [...] Esos modelos podrían contener un conjunto de opciones predefinido, de conformidad con el Derecho nacional. Los solicitantes deben tener la posibilidad de escoger entre utilizar modelos o constituir una sociedad con una escritura de constitución *ad hoc*, y los Estados miembros deben tener la opción de proporcionar modelos también para otros tipos de sociedades”. Y el considerando 26 se refiere a que “a fin de reducir los costes y las cargas para las sociedades, también debe ser posible presentar documentos e información a los registros nacionales íntegramente en línea a lo largo de todo el ciclo de vida de las sociedades”.

Por lo demás, el Real Decreto 463/2020, de 14 de marzo, por el que se declara el estado de alarma para la gestión de la situación de crisis sanitaria ocasionada por el COVID-19 y el Real Decreto-ley 8/2020, de 17 de marzo, de medidas urgentes extraordinarias para hacer frente al impacto económico y social del COVID-19 tuvieron, en el ámbito que nos ocupa, varias consecuencias directas. Por una parte, la limitación drástica de la libertad de circulación de la ciudadanía llevó a reconocer explícitamente la validez de la realización a distancia de las sesiones de los principales órganos sociales de las personas jurídicas empresarias aunque sus estatutos no lo hubiesen previsto (artículo 40 RDL 8/2020). Pero dicha medida, de carácter excepcional e impuesta por una norma de orden público (Alcalá Díaz, 2020), está teniendo el efecto de normalizar el uso de los medios informáticos y telemáticos en todo el funcionamiento de los órganos sociales y de las relaciones tanto de las personas socias con la cooperativa como de ésta con los diferentes operadores jurídicos, especialmente con las administraciones públicas.

Por otra parte, las restricciones en la apertura al público de los centros y establecimientos administrativos han acelerado la implementación de procedimientos para la tramitación

electrónica de las operaciones en los Registros de cooperativas. Ello no obstante, como hemos indicado, su implantación y posterior consolidación no ha sido uniforme, ni podemos decir que

se haya alcanzado todavía su generalización, ni (lo que es más grave) que se esté garantizando una atención suficiente a las necesidades de las entidades cooperativas y de sus personas socias.

CUADRO II. TRAMITACIÓN Y MODELOS DE DOCUMENTOS

Comunidad autónoma	Tramitación presencial/electrónica	Modelos recomendados
Andalucía	Telemática y presencial con cita previa.	“Las solicitudes se presentarán, única y exclusivamente, utilizando los modelos normalizados que se contienen en el Anexo, a través del registro Telemático Único de la Junta de Andalucía”, art. 4, Orden de 26/07/12.
Aragón	Telemática y presencial con cita previa.	Modelos de ee. ss: https://inaem.aragon.es/modelos-estatutos-sociales-cooperativas Formularios: https://www.aragon.es/tramitador/-/tramite/servicios-prestados-registro-cooperativas-aragon#PresentacionSolicitudLegalizacion libros sociales y contables; depósito de cuentas anuales; acta de asamblea constituyente; certificado negativo de denominación; calificación previa ee. ss.; inscripción en el Registro; diligenciado de libros sociales; certificación de renovación de cargos sociales; impresos de solicitud.
Principado de Asturias	Telemática y presencial, con posibilidad de cita previa.	Solicitud en modelo normalizado: file:///C:/Users/Usuario/AppData/Local/Temp/Solicitud_20190412_132106_12431316147534127712.pdf
Illes Balears	Telemática.	Documentación, plantillas y formularios, http://www.caib.es/sites/cooperatives/ca/documentacion_plantilles_i_formularis/
Canarias	La presentación puede hacerse telemáticamente, a través de la sede electrónica del Servicio Canario de Empleo; pero parece que también podría hacerse presencialmente, mediante cita previa.	https://sede.gobiernodecanarias.org/empleo/procedimientos_servicios/tramites/2250
Cantabria	De la información publicada en el sitio web del Registro no puede determinarse si la tramitación se realiza telemáticamente y/o presencialmente.	Certificación negativa de denominación Certificado de sociedad cooperativa Estatutos sociedad cooperativa cántabra (modelo) Solicitud de calificación previa de los estatutos Solicitud de inscripción en el Registro de la sociedad cooperativa Legalización de libros Depósito de cuentas Tasa por expedición de certificados (Modelo 046) https://dgte.cantabria.es/tramites-y-registros/economia-social-cooperativas ; Guía para la creación y gestión de cooperativas en Cantabria, http://guiaparalacreacionygestiondecooperativas.cantabria.es/#constitucion .
Castilla y León	Telemática.	Formulario de solicitud; formulario de subsanación y/o aportación de datos; otorgamiento de representación; certificación negativa de denominación o prórroga de la certificación, https://www.tramitacastillayleon.jcyl.es/web/jcyl/AdministracionElectronica/es/Plantilla100Detalle/1251181050732/Tramite/1284869289746/Tramite
Castilla-La Mancha	Telemática para la obtención de certificación de denominación no coincidente y de sus prórrogas y del procedimiento de calificación previa del proyecto de estatutos sociales e inscripción de la escritura de constitución; presencial para el resto.	https://e-empleo.jccm.es/rcoop/jsp/index.jsp https://www.castillalamancha.es/gobierno/economiaempresasyempleo/estructura/dgtfsl/actuaciones/registro-de-cooperativas-y-sociedades-laborales

Comunidad autónoma	Tramitación presencial/electrónica	Modelos recomendados
Catalunya	Telemática y presencial con cita previa.	Documentació per a les cooperatives, https://treball.gencat.cat/ca/ambits/economia_social/recursos/formularis/documentacio_cooperatives/
Comunitat Valenciana	Solicitud de certificados al Registro de Cooperativas de la Comunitat Valenciana: presencial (sólo pp físicas) o telemáticamente https://www.gva.es/es/inicio/procedimientos?id_proc=13977 Solicitud de inscripción en el Registro de Cooperativas de la Comunitat Valenciana, de la constitución de la cooperativa: exclusivamente de forma telemática https://www.gva.es/es/inicio/procedimientos?id_proc=327 Legalización de libros: exclusivamente telemática, https://www.gva.es/es/inicio/procedimientos?id_proc=13978 Subsanación de expedientes registrales: exclusivamente telemática, https://www.gva.es/es/inicio/procedimientos?id_proc=18732	Solicitud inscripción en el Registro De Cooperativas De La Comunitat Valenciana: https://www.gva.es/downloads/publicados/IN/21304_BI.pdf Propuesta de RRCCV, Disp. trans. 4ª: “Además, el Registro colaborará con la Confederación de Cooperativas de la Comunidad Valenciana y otras organizaciones representativas para la elaboración de modelos orientativos y no vinculantes de los documentos de más frecuente utilización ante el Registro.
Extremadura	Telemática y presencial con posibilidad de cita previa.	El Registro de Sociedades Cooperativas facilita una gran cantidad de modelos de documentos a presentar, especialmente diferentes modelos de estatutos sociales.
Galicia	Telemática, con carácter general; para documentación en formato físico (“escrituras notariales, documentos privados asinados manualmente, así como os libros sociais”), presencial.	La Asesoría Virtual do Rexistro de Cooperativas facilita una gran cantidad de modelos de documentación a presentar, especialmente diferentes modelos de estatutos sociales.
Comunidad de Madrid	Telemática y presencial con cita previa; legalización telemática de los libros obligatorios.	Modelos de diligencia de apertura y diligencia de cierre que deben constar en los libros que se presenten para su legalización. Modelo recomendado por el Registro de cooperativas para microcooperativas y pequeñas cooperativas de hasta 10 personas socias, para cooperativa de trabajo, para cooperativa de viviendas y para cooperativa de consumidores.
Región de Murcia	Tramitación electrónica; para las certificaciones societarias y el depósito de cuentas anuales también podrá presentarse “mediante comparecencia en una oficina de asistencia en materia de registros, donde el funcionario habilitado la digitalizará y realizará copia auténtica. “Para la legalización de los libros societarios se deberán presentar en soporte papel y en formato encuadernado, según establece el artículo 27.2 del citado Real Decreto [136/2002, de 1 de febrero, por el que se aprueba el Reglamento del Registro de Sociedades Cooperativas]”.	Solicitud Registro Sociedades Cooperativas y Sociedades Laborales; Solicitud legalización libros; Solicitud depósito de cuentas; Depósito de cuentas; Cuentas anuales modelo normal; Cuentas anuales modelo abreviado; Modelo de certificación para la aprobación de las cuentas; Normas para la disolución, liquidación y extinción de una Sociedad Cooperativa; Modelo Estatutos Cooperativa de Trabajo Asociado, https://sede.carm.es/web/pagina?IDCONTENIDO=723&IDTIPO=240&RAS-TRO=c\$m40288
Comunidad Foral de Navarra	Tramitación electrónica; también se puede hacer presencialmente, solicitando cita previa en los registros y servicios de atención ciudadana.	Formulario de solicitud de inscripciones al Registro de cooperativas; formulario de solicitud de certificación negativa de denominación; formularios de certificaciones de actas; formulario de solicitud de información; modelo orientativo de ee sociales y otros documentos relativos a las microcooperativas de trabajo asociado / Resolución 14/2015, de 27 de enero, por la que se aprueba el modelo orientativo de estatutos sociales de microcooperativas de trabajo asociado, https://www.navarra.es/es/tramites/on/-/line/Registro-de-Cooperativas-de-Navarra

Comunidad autónoma	Tramitación presencial/electrónica	Modelos recomendados
Euskadi	Es necesario solicitar cita previa para acudir a las oficinas de Atención a la ciudadanía - Zuzenean: Solicitar cita previa. Pueden tramitarse electrónicamente la publicidad formal (nota simple y certificación) y la certificación negativa de denominación.	Modelos de formulario de solicitud genérica al Registro de cooperativas, y de solicitud de certificación negativa/ Orden de 12 de enero 2010 por la que se aprueba el modelo de solicitud y de certificación del órgano de administración y representación para la presentación de las cuentas anuales de la Sociedad Cooperativa Pequeña de Euskadi en el Registro de Cooperativas de Euskadi, BO. País Vasco 12 febrero 2010, núm. 29 / Disp. ad. 8ª LCE: modelo de estatutos de sociedad cooperativa pequeña.
La Rioja	Opcional: presencial o electrónica https://www.larioja.org/oficina-electronica/es?web=000&proc=05633 .	Modelos de solicitudes y de estatutos de distintos tipos de cooperativas; Consentimiento para la notificación electrónica, Solicitud de cambio de medio de notificación; Sujetos obligados a recibir notificación electrónica.
Estado, Ceuta y Melilla	“Todas las solicitudes se presentarán en el Registro General del Ministerio de Trabajo y Economía Social, C/ Agustín de Bethencourt, 4 - 28071 – MADRID, excepto las referentes a certificaciones de denominación y del contenido de actos inscritos en el Registro de cooperativas que se efectuarán a través del Registro Electrónico de la AGE”, https://www.mites.gob.es/es/sec_trabajo/autonomos/economia-social/Regsociedades/index.htm	

Fuente: Elaboración propia, enero de 2022.

Otro aspecto de la regulación y funcionamiento de los Registros de cooperativas del Estado español que se ha ido incorporando en algunas comunidades autónomas es el de la posibilidad de realizar *procedimientos abreviados* de constitución y, en algún caso, de di-

solución de las cooperativas. Se trata con ello de agilizar la tramitación administrativa correspondiente; y en varios casos, pero no siempre, se vincula al pequeño tamaño del proyecto cooperativo y/o a la utilización de modelos tipo de estatutos sociales.

CUADRO III. PROCEDIMIENTOS ABREVIADOS DE CONSTITUCIÓN O DISOLUCIÓN

Comunidad autónoma	Normativa reguladora procedimiento abreviado	Procedimiento abreviado/ cooperativa pequeña/ cooperativa especial/ procedimiento abreviado disolución y liquidación	Características
Andalucía			
Aragón	Decreto Legislativo 2/2014, de 29 de agosto, del Gobierno de Aragón, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Cooperativas de Aragón, art. 72.2 y .4, y disp. ad. 6ª.	Decreto 208/2019, de 22 de octubre, del Gobierno de Aragón, por el que se aprueba el Reglamento de desarrollo del Decreto Legislativo 2/2014, de 29 de agosto, del Gobierno de Aragón, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Cooperativas de Aragón, arts. 22, 53, 66 a 68; Orden EPE/1547/2019, de 11 de noviembre, de la Consejera de Economía, Planificación y Empleo, por la que se aprueba el modelo normalizado abreviado de estatutos sociales para la constitución de la pequeña empresa cooperativa	Denominación: “Sociedad Cooperativa Pequeña” o “S. Coop. Pequeña”; de trabajo asociado; de 2 a 10 personas socias trabajadoras por tiempo indefinido; si se solicita calificación previa o se utiliza modelo normalizado de estatutos, tramitación en 10 días; si sólo son 2 personas socias, la mayoría requiere unanimidad; si se adopta consejo rector, ha de tener al menos 2 miembros; límites a la contratación de personas trabajadoras por cuenta ajena; se pueden establecer puntos de

Comunidad autónoma	Normativa reguladora procedimiento abreviado	Procedimiento abreviado/ cooperativa pequeña/ cooperativa especial/ procedimiento abreviado disolución y liquidación	Características
			asesoramiento y tramitación con entidades asociativas del cooperativismo. / Disolución y liquidación abreviada: art. 53 Decreto 208/2019, Si entre la asamblea que acuerde la disolución y la que apruebe el balance final no transcurren más de 2 meses y no existen personas acreedoras ajenas a la cooperativa, se podrán inscribir la disolución y la liquidación en una única escritura pública.
Principado de Asturias			
Illes Balears	Ley 1/2003, de 20 de marzo, de Cooperativas de las Illes Balears, arts. 16 a 18 y disp. final 2ª.	Ley 4/2019, de 31 de enero, de microcooperativas de las Illes Balears.	Denominación: Sociedad microcooperativa; cooperativa de 1º grado, de trabajo asociado o de explotación comunitaria de la tierra; de entre 2 y 10 personas socias; modelo orientativo de estatutos, que eximirá de la calificación previa y cuyo plazo de calificación e inscripción no será de más de 15 días; duración máxima, 7 años; si sólo son 2 personas socias, la mayoría requiere unanimidad; si se adopta consejo rector, ha de tener al menos 2 miembros; ; límites a la contratación de personas trabajadoras por cuenta ajena; habilitación de puntos de atención gratuitos.
Canarias			
Cantabria		El art. 12 de la LCCant denomina “procedimiento abreviado de constitución” a la posibilidad de otorgar la escritura pública sin haber realizado previamente asamblea constituyente.	
Castilla y León	Ley 4/2002, de 11 de abril, de Cooperativas de la Comunidad de Castilla y León, art. 90.5.	El art. 12 de la LCCyL denomina “procedimiento abreviado” a la posibilidad de otorgar la escritura pública sin haber realizado previamente asamblea constituyente. El art. 90.5 regula la disolución y liquidación abreviadas.	Disolución y liquidación abreviada: “inscribir los acuerdos de la asamblea General de disolución, del balance final de liquidación y proyecto de distribución del activo, y extinción de forma simultánea mediante una única escritura pública” cuando se acredite: a) Que los acuerdos se adopten por unanimidad; b) Inexistencia de acreedores o de existir, se garantice el importe de las deudas; c) Acreditación de la publicación de los acuerdos.

Comunidad autónoma	Normativa reguladora procedimiento abreviado	Procedimiento abreviado/ cooperativa pequeña/ cooperativa especial/ procedimiento abreviado disolución y liquidación	Características
Castilla-La Mancha	Ley 11/2010, de 4 de noviembre, de Cooperativas de Castilla-La Mancha, disp. final 2ª.	Ley 4/2017, de 30 de noviembre, de Microempresas Cooperativas y Cooperativas Rurales de Castilla-La Mancha y por la que se modifica la Ley 11/2010, de 4 de noviembre, de Cooperativas de Castilla-La Mancha.	Denominación: “sociedad microempresa cooperativa de Castilla-La Mancha”; cooperativas de primer grado, de trabajo asociado y de explotación comunitaria de la tierra, compuestas de dos a diez personas socias; límites a la contratación de personas trabajadoras no socias; posibilidad de administrador/a único o 2 admins, o consejo rector de al menos 2 miembros; si se constituye utilizando los modelos de acta de constitución y de estatutos sociales se evita su calificación y, si carece de defectos, se inscribirá en 24 h.
Catalunya	Ley 12/2015, de 9 de julio, de cooperativas, art. 20, disp. final 3ª.	ORDRE EMO/316/2015, de 6 d'octubre, per la qual s'aproven els models d'estatuts socials que estableix l'article 20 de la Llei 12/2015, de 9 de juliol, de cooperatives per inscriure-les pel procediment exprés.	Denominación: “procedimiento exprés; para cooperativas agrarias, de personas consumidoras y de trabajo asociado; con entre 2 y 10 personas socias; la escritura debe contener los estatutos tipo y la opción expresa por el procedimiento exprés, lo que hará que se haya de calificar en 2 días hábiles.
Comunitat Valenciana	Propuesta de Concoval para la modificación de la LCCV, art. 18.3 y .7 / Borrador de Reglamento del Registro de Cooperativas de la Comunidad Valenciana, art. 40 bis y Disp. trans.	Propuesta de redacción del art. 18 LCCV y art. 40 bis del RRCCV: “3. Sin perjuicio de lo que se prevé en los apartados 1 y 2 anteriores, reglamentariamente se regulará el procedimiento abreviado para la constitución de las cooperativas enunciadas en el artículo 18.7, de acuerdo con los términos previstos en el mismo. [...] 7. Se podrán inscribir por el procedimiento abreviado las cooperativas cuyo número de personas socias no sea superior a diez. En ese caso: a) La escritura pública hará constar expresamente que la cooperativa opta por el procedimiento abreviado de inscripción. b) El Registro de Cooperativas, en el plazo de los cinco días hábiles siguientes al día de la recepción de los documentos preceptivos para la constitución de la cooperativa, efectuará su calificación jurídica y emitirá la resolución correspondiente.”	Propuesta de redacción de la Disp. trans. 4ª: La Conselleria competente en materia de cooperativas, en el plazo de desde la entrada en vigor de este Reglamento aprobará y publicará los modelos de estatutos sociales que se hayan de utilizar en el procedimiento abreviado de constitución regulado en el artículo 40bis.

Comunidad autónoma	Normativa reguladora procedimiento abreviado	Procedimiento abreviado/ cooperativa pequeña/ cooperativa especial/ procedimiento abreviado disolución y liquidación	Características
Extremadura	Ley 9/2018, de 30 de octubre, de sociedades cooperativas de Extremadura, Exp. D mm. II, art. 183.2, disp. ad. 1ª, 3ª y 9ª, disps. transs 1ª, 2ª y 3ª, disp. final 3ª.	Ley 8/2006, de 23 diciembre, de Sociedades Cooperativas Especiales de Extremadura.	Denominación: Sociedad cooperativa especial o s. coop. Especial; sólo por constitución o por transformación de una sociedad no cooperativa; cualquier actividad, también en 2º grado, excepto crédito y seguros; de 2 a 20 pp. socias; tramitación preferente que, si utiliza modelo de ee., obligará a su inscripción en 2 días; posibilidad de administrador/a únic@ o 2 admins. o consejo rector ; en AG. voto proporcional a la actividad; K entre 3000 y 300000 ee., con mínimo desembolso; determinación de resultados según normas sociedades mercs, aunque puede adoptarse la de las coops.; repartibilidad del activo sobrante y del ffp en liquidación. Puede utilizarse para actividades de cooperación y colaboración empresarial.
Galicia			
Comunidad de Madrid		Modelo recomendado por el registro de cooperativas para microcooperativas y pequeñas cooperativas de hasta 10 pp. Socias.	
Región de Murcia			
Comunidad Foral de Navarra	Ley Foral 2/2015, de 22 de enero, de microcooperativas de trabajo asociado.	Ley Foral 2/2015, de 22 de enero, de microcooperativas de trabajo asociado / Resolución 14/2015, de 27 de enero, de la Directora General de Trabajo y Prevención de Riesgos por la que se aprueba el modelo orientativo de estatutos sociales de microcooperativas de trabajo asociado.	Denominación: "sociedad microcooperativa"; sólo de trabajo asociado; de 2 a 10 personas socias; modelo orientativo de estatutos que exige de calificación previa y que hará que haya de constituirse en 48 horas; límites a la contratación de personas trabajadoras por cuenta ajena y de socias por tiempo determinado; posibilidad de administrador/a únic@ o 2 admins. o consejo rector de al menos 2 miembros; posibles convenios para puntos de asesoramiento.
Euskadi	Ley 11/2019, de 20 de diciembre, de Cooperativas de Euskadi, arts. 136 a 145; disps. ads. 3ª y 8ª, disp. derogatoria.	Ley 11/2019, Disp. ad. 8ª: simplificación constitución con medios informáticos y telemáticos; posibles convenios para puntos de asesoramiento; modelo de ee./ Orden de 12 de enero 2010 por la que se aprueba el modelo de solicitud y de certificación del órgano de administración y representación para la presentación de las cuentas anuales de la Sociedad Cooperativa Pequeña de Euskadi en el Registro de Cooperativas de Euskadi, BO. País Vasco 12 febrero 2010, núm. 29.	Denominación: sociedad cooperativa pequeña; sólo de trabajo asociado o explotación comunitaria; de 2 a 10 personas socias; plazo de inscripción: 10 días, o 5 si se solicita con modelo de estatutos; límites a la contratación de personas trabajadoras por cuenta ajena y de socias por tiempo determinado; posibilidad de administrador único o 2 admins. o consejo rector de al menos 2 miembros.

Comunidad autónoma	Normativa reguladora procedimiento abreviado	Procedimiento abreviado/ cooperativa pequeña/ cooperativa especial/ procedimiento abreviado disolución y liquidación	Características
La Rioja	Ley 4/2001, de 2 de julio, de Cooperativas de La Rioja, arts. 3, 5, 9, 33 y disp. ad. 10ª.		Denominación: sociedad cooperativa microempresa; de 2 a 20 personas socias; tramitación en 2 días por el Registro de coops. cuando se utilice modelo orientativo; posibilidad de administrador/a únic@ o 2 admins. o consejo rector.
Estado, Ceuta y Melilla			

Fuente: Elaboración propia, enero de 2022.

Su denominación es variada: “sociedad cooperativa pequeña”, “procedimiento exprés”, “microcooperativa”, “microempresa cooperativa”,... En algunos casos, la posibilidad se limita a determinados tipos de cooperativas, significadamente a las de trabajo asociado, lo que a veces se extiende a las de explotación comunitaria de la tierra, a cooperativas agrarias, de personas consumidoras y usuarias, y/o de servicios. En otras comunidades autónomas, la fórmula puede utilizarse para todo tipo de cooperativas y a veces se extiende a las cooperativas de segundo grado.

Otra característica bastante extendida es la acotación del número de personas socias, desde un mínimo de dos a diez o veinte personas. En varias de estas normas se establecen límites específicos a la contratación de personas trabajadoras por cuenta ajena y/o de personas socias trabajadoras o por tiempo determinado. También se prevé en algunas Comunidades autónomas la posibilidad de crear puntos de asesoramiento a grupos de personas promotoras e inicio de tramitación, mediante la intervención de entidades no lucrativas.

En cualquier caso, la cualidad fundamental desde el punto de vista de agilización registral estriba en que se suelen establecer para estas cooperativas plazos breves de calificación e inscripción, aunque a veces ello se supedita a que en el proceso de constitución se hayan utilizado modelos tipo facilitados por la propia Administración pública.

Dos Comunidades autónomas, Aragón y Castilla y León, también regulan la posibilidad de realizar procedimientos abreviados de disolución y liquidación, que consisten básicamente en que su formalización se realice en una única escritura pública, siempre que se den algunas condiciones, fundamentalmente la de que no existan acreedores, o éstos no sean “externos”, o se garantice el importe de las deudas correspondientes.

También en la tarea de avanzar en la interconexión electrónica y la agilización de los trámites registrales así como de facilitar el acceso de los operadores económicos y de la ciudadanía en general a la información relativa a las cooperativas, diversas Comunidades autónomas han iniciado procesos de suscripción de *convenios de colaboración* con entidades públicas y privadas, en particular *con las organizaciones del Notariado y de los Registros Mercantiles*, tanto para el intercambio de información como para eventuales encargos relacionados con la gestión registral. En este sentido pueden mencionarse varios ejemplos.

En Andalucía⁴, la Orden de 26/07/12 ya preveía que “la Consejería competente en materia de sociedades cooperativas y labo-

⁴ Ya con anterioridad, la Consejería de economía, Innovación y Ciencia de la Junta de Andalucía había suscrito sendos convenios de colaboración con el Consejo General del notariado y el Ilustre Colegio notarial de Andalucía, que mantuvieron su validez con la citada Orden.

rales podrá suscribir convenios de colaboración con el Consejo General del Notariado y el Ilustre Colegio Notarial de Andalucía para la realización de determinadas transacciones electrónicas en representación de las personas interesadas, respecto de los procedimientos administrativos regulados en la presente Orden. Dichos convenios deberán especificar los procedimientos y trámites concretos para los cuales podrán adquirir los notarios la condición de representantes de las personas interesadas, previo consentimiento de éstos, quedando aquéllos facultados para la presentación y recepción electrónica de documentos en nombre de éstos, en los términos establecidos en el correspondiente convenio de colaboración”.

En Euskadi, el Proyecto de Interoperabilidad entre el Colegio General del Notariado y el Registro de Cooperativas del Gobierno Vasco⁵ dio lugar a que se tramitase por primera vez en territorio español, la constitución de una cooperativa de manera telemática, en el correspondiente registro del Gobierno Vasco⁶.

⁵ file:///C:/Users/Usuario/AppData/Local/Temp/42eficiencia.pdf; https://opendata.euskadi.eus/contenidos/tramita_nbnc_convenio_colaboracion/bp_konbenioa_04052009/es_def/adjuntos/Convenios_notarios.pdf: “a través de la colaboración en la implantación de las nuevas tecnologías de la información y de la comunicación, el Gobierno Vasco, el Consejo General del Notariado y el Colegio de Notarios del País Vasco, posibilitarán que, desde las oficinas notariales, los notarios ofrezcan, a quienes precisen realizar trámites con el Gobierno Vasco que exijan la presentación de escrituras públicas o documentos notariales, la posibilidad de llevarlas a cabo telemáticamente” “El Notario, a quien los ciudadanos hayan solicitado la colaboración prevista en este Convenio, pondrá a su disposición los medios tecnológicos adecuados para la presentación telemática de las solicitudes de inscripción, modificación o baja y demás actos sujetos a inscripción, o que sean requeridos por la Administración de la Comunidad Autónoma Vasca, no teniendo el carácter de presentador del documento con los efectos previstos en la Ley 30/92”.

⁶ “Esta fórmula pionera en España ha sido posible gracias a la plataforma de integración desarrollada entre el Colegio Notarial del País Vasco –al que da cobertura técnica la Agencia Notarial de Certificación (ANCERT)–, por un lado, y la Sociedad Informática del Gobierno Vasco (EJIE) y el Registro de Cooperativas por otro. Este convenio tripartito es el que ha posibilitado la realización on line de los trámites de constitución ante notario”, <https://www.notariado.org/portal/documents/176535/606931/>

También la Comunidad de Madrid estableció en 2029 un Acuerdo de Colaboración con el Consejo General del Notariado y el Colegio Notarial de Madrid “para establecer y regular el procedimiento que posibilite la interoperatividad del Registro de Cooperativas y el Registro Administrativo de Sociedades Laborales de la citada Comunidad Autónoma con la plataforma tecnológica del Consejo General del Notariado. Con la firma de este acuerdo los notarios podrán realizar telemáticamente el envío de la documentación vinculada a la consecución final de la inscripción de cualquier acto jurídico susceptible de ser inscrito en cualquiera de esos dos Registros”⁷.

En la Comunidad Valenciana, el Consell de la Generalitat Valenciana ha establecido, por una parte, un convenio de colaboración con el Colegio Notarial de València para el intercambio de información, por medios electrónicos, relativa a los registros de cooperativas, sociedades laborales y entidades de previsión social en la Comunitat valenciana⁸. Y más recientemente ha aprobado la encomienda de gestión del Registro de Cooperativas de la Comunidad Valenciana al Colegio de Registrado-

Apoyo+a+las+VPO+_+Lluís+Jou+ingresa+en+L%27Acad%C3%A8mia+de+Jurisprud%C3%A8ncia+y+Legislaci%C3%B2+de+Catalunya+_+El+Colegio+Notarial+del+Pa%C3%ADs+Vasco+Celebra+su+primer+aniversario. pdf/42358a57-6da1-3ab1-bfdf-b2683b96d240?t=1571240357991

⁷ El Notario del Siglo XXI, núm. 88, nov.-dic. 2019: “Asimismo, el acuerdo pretende avanzar hacia la digitalización e informatización de los registros públicos de la Comunidad de Madrid y reducir las cargas administrativas que actualmente soporta el ciudadano, logrando la interconexión entre las distintas administraciones que realizan actuaciones con efectos jurídicos hacia terceros”, <https://www.elnotario.es/hemeroteca/revista-88/9751-registro-de-cooperativas-y-registro-administrativo-de-sociedades-laborales>

⁸ “El convenio tiene como objetivo regular la gestión y comunicación electrónica entre esta Conselleria y el Colegio Notarial de Valencia en relación con los documentos notariales susceptibles de acceder a estos Registros. [...] El convenio tiene una vigencia de cuatro años desde su firma, que se podrá prorrogar por otros cuatro años, a instancia de cualquiera de las partes firmantes, manifestada formalmente a las otras en cualquier momento anterior al día de la finalización del plazo inicial de vigencia del convenio.”, 13/12/19, https://www.gva.es/es/inicio/area_de_prensa/not_detalle_area_prensa?id=838416

res de la Propiedad y Mercantiles de España y a la Junta de Gobierno del Decanato de los Registradores Mercantiles de la Comunitat Valenciana, lo que supone “que los registros mercantiles asuman la gestión del registro de cooperativas y del registro de sociedades laborales”⁹. Habrá que estar a la espera de que los próximos meses y años aporten datos suficientes para valorar tales iniciativas.

2. PROPUESTAS PARA LA MEJORA DE LA REGULACIÓN Y EL FUNCIONAMIENTO DE LOS REGISTROS DE COOPERATIVAS

Lo bien cierto es que, hoy por hoy y en cualquier caso, los procesos que en paralelo se están llevando a cabo por las diferentes administraciones autonómicas y la estatal para la informatización y agilización del funcionamiento de los diferentes Registros de cooperativas, acaban resultando no sólo poco eficientes sino que mantienen la fragmentación y falta de interoperabilidad en el acceso a la información sobre la actividad societaria y empresarial de las cooperativas. Frente a ello, consideramos que en lugar de proponer la inclusión de las cooperativas en el Registro mercantil y la utilización de su Reglamento para “colmar vacíos” y “guiar la tarea calificadora” (Morillas, 2003: 53¹⁰),

⁹ “aunque la titularidad del registro continuará siendo de la Generalitat [...] la encomienda de gestión permitirá dotar de mayor agilidad la tramitación administrativa y obtener apoyo técnico especializado [...]. Además, la eficiencia administrativa permitirá reforzar servicios de inspección y promoción de las cooperativas”, Valencia Plaza, 26/11/21, <https://valenciaplaza.com/convenio-colegios-registradores-mercantiles-agilizar-tramites-cooperativas>; https://www.gva.es/inicio/area_de_prensa/not_detalle_area_prensa?id=934417

¹⁰ Considera MORILLAS (2003: 53) que “las cuestiones puramente de mecánica registral deberían ser reguladas supletoriamente por el RRM y, a falta de norma en éste, por el Reglamento Hipotecario (al que el propio RRM se remite en algunas ocasiones...)”, lo que permitiría colmar las lagunas que presenta el Reglamento estatal de las cooperativas en asuntos tales como, por ejemplo, la presentación de documentos extranjeros para su inscripción, la reconstrucción del contenido del Registro, o la insuficiente regulación de la identidad entre

la solución más acorde con la diferente naturaleza jurídica de las cooperativas pasa por la *armonización de las regulaciones de los Registros de cooperativas*; y el *impulso del sistema informático único propuesto en la Ley 14/2013*, de 27 de septiembre, de apoyo a los emprendedores y su internacionalización, que tenga en cuenta, eso sí, que existen personas jurídicas empresarias de diferente tipología y complejidad; y, como en el caso de las cooperativas, sometidas a unos principios específicos que condicionan su propia estructura y funcionamiento, y a una normativa autonómica parcialmente diversa.

Con la propuesta de una vía armonizadora no nos estamos refiriendo aquí a la eventual promulgación de una Ley estatal de armonización de las previstas en el artículo 150.3 de la CE que, como se ha indicado, resulta poco viable desde el punto de vista político (Vargas, Gadea y Sacristán, 2015, p. 79); y que además tampoco consideramos recomendable en el contexto del Estado de las autonomías. Se trataría más bien de fomentar la apertura de un proceso de diálogo entre las diferentes administraciones, autonómicas y estatal, competentes en materia de cooperativas¹¹, con el objetivo común de la armonización y, en su caso, con el eventual incentivo de la financiación estatal del reiterado sistema informático único.

Con ello, se facilitaría no solamente el acceso unitario a la publicidad registral em-

denominaciones. La profesora MORILLAS va más allá y entiende que “la legislación mercantil ha de entenderse igualmente aplicable para colmar vacíos y de forma directa ha de serlo para guiar la tarea calificadora”, considerando que en este aspecto la remisión que efectúan al efecto las normas autonómicas sería más correcta.

¹¹ Es cierto que el Estado español no cuenta con una estructura federal, por lo que no habría residenciar una iniciativa de este tipo en el Senado; pero no lo es menos que comienza a ser una práctica política consolidada, como hemos visto durante la gestión de la pandemia del COVID-19, la de consensuar entre la administración estatal y las autonómicas, aquellas competencias que requieren de un ejercicio coordinado.

presaria, sino también la adopción de medidas para solucionar problemas actuales como los señalados, por ejemplo, con respecto a la necesaria certificación sobre denominaciones sociales coincidentes (Morillas, 2003:84); o de mejora de la eficiencia de los recursos públicos, mediante la búsqueda de soluciones a problemas comunes y de escala. En este sentido, llama la atención, por ejemplo, que no se hayan explorado (que sepamos) *iniciativas colaborativas* en el tránsito a los soportes digitales registrales, en la realización de modelos de documentación orientativos o en la regulación de procedimientos abreviados¹².

Todo ello, teniendo en consideración además la necesidad, cada vez más urgente, de *incorporar nuevas técnicas y utilidades*, como la "tecnología de registros distribuidos" (*Distributed Ledger Technology, DLT*), más conocida como *blockchain*. La tecnología *blockchain* se ha definido como la generación en soporte digital de una especie de "libro de contabilidad inmodificable y compartido que facilita el proceso de registro de transacciones [...] Todos los participantes de la red tienen acceso al libro de contabilidad distribuido y a su registro inmodificable de transacciones. Con este libro de contabilidad compartido, las transacciones se registran solo una vez, eliminando la duplicación de esfuerzos [...] Ningún participante puede cambiar o alterar una transacción una vez registrada en el libro de contabilidad compartido. Si un registro de transacción incluye un error, se debe añadir una nueva transacción para revertir el error, pero ambas transacciones serán visibles. [...] sus registros de *blockchain* confidenciales se compartirán únicamente con los miembros de la red a los que haya otorgado acceso específicamente. [...] Nadie, ni siquie-

¹² Si que se vienen formulando propuestas e iniciativas respecto de la necesidad de incorporar las TIC a las actividades tanto internas como externas de las entidades de la Economía social (ver, p. e., el número 62 de Noticias del CIDE, dedicado a "La vertebración de la economía social a través de la información y la comunicación"), pero que no se refieren expresamente a la mejora del funcionamiento de los Registros públicos cooperativos.

ra un administrador del sistema, puede suprimir una transacción" (IBM "what-is-blockchain", 03/09/21), "ya que los bloques están conectados entre sí a través de cifrado criptográfico, por lo que modificar datos de un bloque anterior a la cadena resulta imposible" (Molano, 2019).

Como señala Pastor Sempere (2020), "las nuevas tecnologías descentralizadas abren un nuevo paradigma en el envío, almacenamiento, registro y gestión de cualquier activo susceptible (en el actual marco jurídico) de «tokenización», ya sea dinero, posiciones jurídicas, productos financieros, votos, vacunas, test, EPIs, credenciales, e incluso contratos y actos corporativos". Es por ello que la DLT está ya siendo promocionada para su aplicación a los Registros públicos, por cuanto presenta cualidades evidentes respecto de la seguridad y accesibilidad que puede aportar¹³.

Otro ámbito por explorar en relación con los Registros de cooperativas es el de la explotación de sus datos¹⁴, ya sea por las propias administra-

¹³ PASTOR SEMPERE, en otro de sus trabajos (2021) también identifica los indudables riesgos que habrá que procurar evitar: el riesgo de "sobreidentificación" y el consecuente deterioro del derecho a la intimidad y la protección de datos; la dependencia de las grandes empresas multinacionales tecnológicas; o la aparición de un "neofeudalismo digital" que opera "al margen de la ley o [en] mercados desregulados", determinando "condiciones precarizadas de sus trabajadores", entre otros. Frente a ello, la autora propone "un nuevo marco normativo para el buen funcionamiento del Mercado Único Digital"; y la creación y consolidación de las "plataformas cooperativas", a modo de "nuevo capitalismo tecnológico "cooperativo" en el que el usuario electrónico sepa qué adquiere y de quién, y le retribuya "directamente" el valor generado y aportado (incluido el valor social y sostenible)".

¹⁴ Tampoco en relación con los datos registrales se han planteado iniciativas de las que sí se están llevando a cabo, p. e. por parte de Cooperativas Agro-alimentarias de España, mediante un acuerdo con Hispatec: "El modelo cooperativo aparece como idóneo para ayudar a generar la confianza y colaboración necesaria. Una "cooperativa de datos" es un entorno de confianza en el que sus socios comparten datos obtenidos en su explotación, por sus tractores, drones o sensores bajo un amparo de protección y seguridad. La combinación de estos datos agregados junto con fuentes externas, como los provenientes de satélites, estaciones meteorológicas e información

ciones públicas responsables, ya por otras personas públicas o privadas que puedan tener intereses legítimos al respecto. Por un lado, habrá que extremar la vigilancia en la aplicación de la necesaria protección de datos de carácter personal; por otro, habrá que ir pensando en cómo pueden ser aplicadas y cómo no las herramientas tecnológicas del denominado “Big data”.

3. CONCLUSIONES

Es incuestionable que la actual regulación de los Registros de cooperativas del Estado español y su funcionamiento no satisfacen adecuadamente las demandas de quienes se relacionan con ellos: ni a las cooperativas y sus asociaciones; ni al personal encargado de los Registros; ni a terceras personas involucradas, interesadas o afectadas por sus actividades (administraciones públicas, personas clientes y proveedoras, trabajadoras por cuenta ajena de las cooperativas, operadoras jurídicas...). Como se ha apuntado, destacan entre otras, la necesidad de incorporar los medios informáticos y telemáticos al funcionamiento interno y externo de las cooperativas y al de los Registros cooperativos; y el desarrollo de procedimientos administrativos que ayuden a la agilización de las tareas registrales de publicidad y calificación.

Pero si hay una verdadera voluntad de resolver adecuadamente y con perspectivas de futuro los problemas que les aquejan no basta con implementar recursos económicos y humanos suficientes y especializados (que también) para su ya tardía digitalización. Y tampoco sería correcta, a nuestro entender, una “unificación” normativa y competencial que se limite a aplicar a las cooperativas el régimen jurídico de la publicidad registral de las sociedades mercantiles. Porque para considerarlas como unas “sociedades mercantiles con especialidades” no sólo no ha-

de mercados hace posible la creación de modelos de predicción y asesoramiento avanzados”, Cooperatives Agro-Alimentàries Comunitat Valenciana, 26/03/19.

bría hecho falta toda la regulación jurídica diferenciada que con carácter histórico se ha venido desarrollando; es que seguiría siendo necesaria una regulación jurídica propia para aquellas personas jurídicas empresarias que cuentan con unos principios éticos que condicionan su estructura, su funcionamiento y, por tanto, su publicidad registral.

BIBLIOGRAFÍA

- AA. VV. *Digitalización de la actividad societaria de cooperativas y sociedades laborales*. (Dir. Rosalía ALFONSO; M^a del Mar ANDREU). Thomson Reuters Aranzadi, 2021.
- AA. VV. *Noticias del CIDEA. N.º 62 (2019), “La vertebración de la economía social a través de la información y la comunicación”*.
- AA. VV. *Tratado de Derecho de Sociedades Cooperativas* (Dir. Juan Ignacio PEINADO; Coord.: Trinidad VÁZQUEZ), 2ª ed, *Tirant lo Blanch*, 2019.
- ALCALÁ DÍAZ, M.A. «Juntas generales: ¿excepcionalidad u oportunidad?». *El Economista*, 2 de abril de 2020. Disponible en <https://www.economista.es/opinionlegal/noticias/10457747/04/20/Juntas-generales-virtuales-excepcionalidad-uoportunidad.html>
- COSTAS COMESAÑA, J. «O Rexistro de cooperativas de Galicia». *Cooperativismo e Economía Social*. N.º 16 (1997), ejemplar dedicado a *Proxecto de Lei de Cooperativas de Galicia*, p. 171-190.
- FAJARDO GARCÍA, G. I. «Concepto, causa y objeto de la cooperativa de trabajo asociado». En AA. VV. *Cooperativa de trabajo asociado y estatuto jurídico de sus socios trabajadores* (Dir., Gemma FAJARDO; Coord., M^a José SENENT), 2016, *Tirant lo Blanch*.
- GÓMEZ SEGADE, J. A. «As cooperativas e o seu rexistro: panorámica xeral». *Cooperativismo e economía social. N.º extraordinario 1 (2003)*, dedicado a *O Rexistro de cooperativas de Galicia* (coords. Anxo TATO PLAZA y Julio COSTAS COMESAÑA), Universidade de Vigo – CECCOOP, p. 11-18.
- GONZÁLEZ RÍOS, I.; CASTRO LÓPEZ, M^a P. «Administraciones públicas y cooperativas». En AA. VV. *Tratado de Derecho de Sociedades Cooperativas* (Dir. Juan IGNACIO PEINADO; Coord. Trinidad VÁZQUEZ), 2ª ed, *Tirant lo Blanch*, 2019.
- MASIDE MIRANDA, J. E. «Principios inspiradores del Registro de Cooperativas de Galicia». *Cooperativismo e economía social. N.º extraordinario 1 (2003)*, dedicado a *O Rexistro de cooperativas de Galicia* (coords. Anxo TATO PLAZA y Julio COSTAS COMESAÑA), Universidade de Vigo – CECCOOP, p. 19-43.

- MOLANO, N. A. *Claves para entender la tecnología 'blockchain'*, 2019, <https://www.bbva.com/es/claves-para-entender-la-tecnologia-blockchain/>
- MORILLAS JARILLO, M. J. «El Reglamento del Registro de Cooperativas de la Administración general del Estado». *Cooperativismo e economía social. N.º extraordinario 1 (2003)*, dedicado a *O Registro de cooperativas de Galicia* (coords. Anxo TATO PLAZA y Julio COSTAS COMESAÑA), Universidade de Vigo – CECCOOP, p. 45-95.
- «Capítulo II. Concepto y clases de cooperativas». En AA. VV. *Tratado de Derecho de Sociedades Cooperativas*, 2ª ed, Tirant lo Blanch, 2019, pp. 145 a 188.
- MORILLAS JARILLO, M. J.; FELIÚ REY, M. I. *Curso de cooperativas*, Tomo I. 3ª ed. Tecnos, 2018.
- PASTOR SEMPERE, C. «La renovación tecnológica del Derecho de sociedades europeo». *Revista de Derecho de Sociedades*. N.º 59 (2020)
- «Digitalización y cooperativas de plataforma». *Noticias del CIDEA*. N.º 68 (2021)
- SANTOS DOMÍNGUEZ, M. A. «La experiencia registral cooperativa en la Comunidad Autónoma de Extremadura». *Consideraciones Sobre Legislación Cooperativa Autónoma, Jornada de trabajo organizada por la Consejería de Industria y Empleo del gobierno de Asturias y por la Fundación para el Fomento de la Economía Social, 2004*, p. 183-204.
- SENENT VIDAL, M. J. *La impugnació dels acords socials a la cooperativa*. Castelló de la Plana: Universitat Jaume I, 2003.
- VARGAS VASSEROT, Carlos; GADEA SOLER, Enrique; y SACRISTÁN BERGIA, Fernando (2015). *Derecho de las sociedades cooperativas*. La Ley, Wolters Kluwer, 2015.
- VICENT CHULIÀ, F. *Compendio crítico de Derecho mercantil*, Tomos I, vol. 1 y 2, y II, 3ª edición. Valencia: J. M. Bosch editor, 1990 y 1991.
- ZUBIAURRE GURRUCHAGA, A. «Problemática del depósito de las cuentas anuales y del informe de auditoría en el registro de sociedades cooperativas». *CIRIEC-España. Revista Jurídica* N.º 30/2017, p. 1-34.

El Fondo de Educación y promoción: cuestiones sobre su aplicación y fiscalidad

Education and Promotion Fund: Implementation and Taxation Issues

MARIA PILAR ALGUACIL MARI*
FERNANDO SACRISTÁN BERGIA**

<https://doi.org/10.55617/revmites.21>

Resumen: El Fondo de Educación y Promoción es un instrumento propio de las cooperativas, coherente con los principios cooperativos de la ACI. Su marco jurídico es complejo, debiendo tenerse en cuenta aspectos jurídico-mercantiles, que se reflejan en cada una de las leyes aplicables según el ámbito de actuación de la cooperativa y el régimen fiscal previsto en la legislación estatal. En este trabajo abordamos las principales cuestiones que se plantean en torno a la aplicación del Fondo y su régimen fiscal. Para ello se expone el régimen jurídico aplicable, y se analizan atendiendo a la jurisprudencia grupos de casos de destinos a los que se puede aplicar el Fondo. En el trabajo se indica cual es el procedimiento a seguir para la realización de los fondos, y las consecuencias de no cumplir el régimen previsto.

Palabras clave: Fondo de educación y promoción; cooperativas, fiscalidad; régimen fiscal.

Abstract: The Education and Promotion Fund is an instrument specific to cooperatives, consistent with the cooperative principles of the ICA. Its legal framework is complex, and legal-commercial aspects must be taken into account, which are reflected in each of the applicable laws according to the scope of action of the cooperative and the tax regime provided for in state legislation. In this paper we address the main issues that arise around the implementation of the Fund and its tax regime. To this end, the applicable legal regime is set out, and groups of cases of destinations to which the Fund can be applied are analyzed according to the jurisprudence. The work indicates what is the procedure to be followed for the realization of the funds, and the consequences of not complying with the planned regime.

Keywords: Education and promotion fund; cooperatives; taxation; tax regime.

* Catedrática de Derecho Financiero de La Universidad de Valencia. El presente trabajo constituye un resultado del proyecto DIGISOST, Sostenibilidad en nuevos modelos de empresa y de negocio, financiado por el Ministerio de Ciencia, Innovación y Universidades, dentro del programa RETOS, con referencia RTI2018-096295-B-C21.

** Catedrático de Derecho Mercantil de la Universidad Rey Juan Carlos.

1. EL FONDO DE EDUCACIÓN Y PROMOCIÓN

1.1. El régimen jurídico del FEP en la Ley 27/1999 de Cooperativas

Para la realización de este trabajo no pretendemos un análisis detallado de cada uno de los textos autonómicos, por ello partimos del régimen previsto en la Ley 27/1999 de Cooperativas (en adelante, LCOOP), que regula el Fondo de Educación y Promoción (en adelante, FEP) en el art. 56, que por su importancia lo transcribimos a continuación:

1. El fondo de educación y promoción se destinará, en aplicación de las líneas básicas fijadas por los Estatutos o la Asamblea General, a actividades que cumplan alguna de las siguientes finalidades:

a) La formación y educación de sus socios y trabajadores en los principios y valores cooperativos, o en materias específicas de su actividad societaria o laboral y demás actividades cooperativas.

b) La difusión del cooperativismo, así como la promoción de las relaciones intercooperativas.

c) La promoción cultural, profesional y asistencial del entorno local o de la comunidad en general, así como la mejora de la calidad de vida y del desarrollo comunitario y las acciones de protección medioambiental.

2. Para el cumplimiento de los fines de este fondo se podrá colaborar con otras sociedades y entidades, pudiendo aportar, total o parcialmente, su dotación. Asimismo, tal aportación podrá llevarse a cabo a favor de la unión o federación de cooperativas en la que esté asociada para el cumplimiento de las funciones que sean coincidentes con las propias del referido fondo.

3. El informe de gestión recogerá con detalle las cantidades que con cargo a dicho fondo se hayan destinado a los fines del mismo, con indicación de la labor realizada y, en su caso, mención de las sociedades o entidades a

las que se remitieron para el cumplimiento de dichos fines.

4. Se destinará necesariamente al fondo de educación y promoción:

a) Los porcentajes de los excedentes cooperativos o de los resultados que establezcan los Estatutos o fije la Asamblea General contemplados en el artículo 58.1 de esta Ley.

b) Las sanciones económicas que imponga la cooperativa a sus socios.

5. El fondo de educación y promoción es inembargable e irreplicable entre los socios, incluso en el caso de liquidación de la cooperativa, y sus dotaciones deberán figurar en el pasivo del balance con separación de otras partidas.

6. El importe del fondo que no se haya aplicado o comprometido, deberá materializarse dentro del ejercicio económico siguiente a aquél en que se haya efectuado la dotación, en cuentas de ahorro, en títulos de la Deuda Pública o títulos de Deuda Pública emitidos por las Comunidades Autónomas, cuyos rendimientos financieros se aplicarán al mismo fin. Dichos depósitos o títulos no podrán ser pignorados ni afectados a préstamos o cuentas de crédito.

La ley de régimen fiscal de cooperativas, Ley 20/1990 (en adelante, LRFC), se remite en la mayoría de las ocasiones, a la legislación cooperativa aplicable, por lo que es imposible conocer el régimen fiscal del Fondo de Educación y Promoción si no tenemos en cuenta su regulación sustantiva a la que nos referimos brevemente a continuación.

1.2. Sobre el destino del FEP

El Fondo de Educación y Promoción es un instrumento singular de las cooperativas¹, y constituye un Fondo obligatorio dirigido a contribuir al desarrollo de los mandatos contenidos, principalmente, en los principios coope-

¹ MACIAS RUANO, A.J., *La participación económica del socio. Un principio internacional cooperativo de pronóstico reservado*, Dykinson, Madrid, 2017, pág. 64

rativos² quinto³, sexto⁴ y séptimo⁵, redactados por la Declaración de la Alianza Cooperativa Internacional (ACI) sobre Identidad Cooperativa, adoptada en el Congreso de Manchester en 1995. Para atender los mandatos de la ACI, y realizar los fines señalados, las cooperativas pueden colaborar con otras sociedades o entidades, públicas y privadas, incluidas administraciones públicas. Tomando como referencia la LCOOP (art. 56), cabe señalar que su importe deberá ser destinado por los administradores, en aplicación de las líneas básicas fijadas por los estatutos o la asamblea, a actividades que cumplan alguna de las siguientes finalidades:

- 1.º La formación y educación de sus socios y trabajadores en los principios y valores cooperativos, o en materias específicas de su actividad societaria o laboral y demás actividades cooperativas.
- 2.º La difusión del cooperativismo, así como la promoción de las relaciones intercooperativas.

- 3.º La promoción cultural, profesional y asistencial del entorno local o de la comunidad en general, así como la mejora de la calidad de vida y del desarrollo comunitario y las actuaciones de protección medioambiental.

Las distintas Leyes de cooperativas autonómicas contemplan las mismas funciones del FEP antes indicadas (a veces denominando al fondo de manera diferente, como ocurre con el art. 71 LCAND, que se refiere al Fondo de Formación y Sostenibilidad), y además incluyen expresamente otras actividades concretas a las que se puede destinar, como son entre otros:

- La investigación, el desarrollo económico, el estudio de mercados. Estudio de análisis de inversiones o cualquier otro, dirigido a promover la actividad propia de la cooperativa (art. 76 Ley 4/2001 de Cooperativas de la Rioja)
- Fomento de políticas de igualdad de género y sostenibilidad (art. 71 Ley 4/2011 de Sociedades Cooperativas Andaluzas, art. 72 Ley 11/2019 de Cooperativas de Euskadi).
- Las acciones que fomentan la responsabilidad social incluidas las de fomento de una igualdad de género efectiva (art. 83 Ley 12/2015 de Cooperativas Catalana, art. 68 Ley 5/1998 de Cooperativas de Galicia)
- Protección del medioambiente (art. 59 LAR, art. 71 Ley de Cooperativas Andaluzas, art. 76 Ley 8/2006 de Sociedades Cooperativas de la región de Murcia).
- La prevención de riesgos laborales y la vigilancia de la salud (art. 59 Ley 2/2014 de Cooperativas de Aragón)
- La ampliación de los sistemas para facilitar la vida laboral y familiar, la educación y el cuidado de los hijos de socios y trabajadores (art. 59 LCAR, art. 68 LCG).

² Entre otros, pueden verse: GÓMEZ VILLA, *Cooperativas. Comentarios a la Ley 27/1999, de 16 de julio*, Coord. GARCÍA SÁNCHEZ, Madrid, Colegios Notariales de España, 2001, p. 284; MORILLAS/FELIU, *Curso de Cooperativas*, 2ª ED, 2002, P-440.; VARGAS/GADEA/SACRISTAN, *Derecho de las sociedades cooperativas. Régimen económico, integración, modificaciones estructurales y disolución*" Ed Wolters Kluwer, 2017, p. 173.

³ El quinto principio de la ACI **Educación y formación**, establece que: «*las cooperativas proporcionan educación y formación a los socios, a los representantes elegidos, a los directivos y a los empleados para que puedan contribuir de forma eficaz al desarrollo de las cooperativas. Informan al gran público, especialmente a los jóvenes y a los líderes de opinión, de la naturaleza y beneficios de la cooperación*». Por su parte, MACIAS RUANO, A.J, ob cit., p. 64, destaca la importancia del quinto principio en relación con el FEP.

⁴ En el sexto, **Cooperación entre cooperativas**, se dice que «*las cooperativas sirven a sus socios lo más eficazmente posible y fortalecen el movimiento cooperativo trabajando conjuntamente mediante estructuras locales, nacionales, regionales e internacionales*».

⁵ El séptimo, sobre el **Interés por la comunidad**, añade que «*las cooperativas trabajan para conseguir el desarrollo sostenible de sus comunidades mediante políticas aprobadas por sus socios*».

- Ayudas a trabajadoras y socias víctimas de violencia de género (art. 59 LCAR)
- La atención de objetivos de incidencia social y la lucha contra la inclusión social (art. 83 LCCAT).
- Mejora de la calidad de vida (art. 76 LCMUR), o promoción social del entorno local (Art. 51 Ley Foral 14/2006 de Cooperativas de Navarra)
- La promoción de nuevas empresas cooperativas (72 LCE)
- Promoción del Euskera (art. 72 LCE)

El anterior listado debe entenderse no como un catálogo cerrado, si no como un conjunto de actividades que se pueden considerar comprendidas en los fines previstos con carácter más general en el art. 56 LCoop.

El Fondo, en principio, debe consumirse en aplicación de los fines que establezca su plan de ejecución, durante la anualidad siguiente a aquella en que se dotó. En caso de que ello no fuera así, las distintas Leyes cooperativas prevén que el saldo del que no se ha dispuesto deba materializarse en cuentas corrientes o Deuda pública. De manera que no basta con el simple apunte contable, sino que debe haber una materialización de los saldos no dispuestos. Así lo dispone el apartado 6º del art. 56 de la LCOOP, en una regulación similar a la del resto de normativas cooperativas.

6. El importe del fondo que no se haya aplicado o comprometido, deberá materializarse dentro del ejercicio económico siguiente a aquél en que se haya efectuado la dotación, en cuentas de ahorro, en títulos de la Deuda Pública o títulos de Deuda Pública emitidos por las Comunidades Autónomas, cuyos rendimientos financieros se aplicarán al mismo fin. Dichos depósitos o títulos no podrán ser pignorados ni afectados a préstamos o cuentas de crédito.

1.3. Inembargabilidad e irrepartibilidad del FEP

Conforme al art 56.5 LCOOP, el importe de este fondo, cuyas dotaciones deben figurar en el pasivo del balance con separación de otras partidas (Art. 56.5 LCOOP, art. 85.3 LCCAT, art. 72.3 LCCV, art. 68 bis. 3 LCE), es inembargable excepto por deudas contraídas para el cumplimiento de sus fines, e irrepartible entre los socios⁶, por quedar afecto al cumplimiento de sus fines⁷. Incluso en caso de liquidación de la cooperativa, ya que conforme establece el art. 75.2.a LCOOP su importe debe ponerse a disposición de la entidad federativa a la que esté asociada la Cooperativa. Y si no lo estuviere, la Asamblea General podrá designar a que entidad federativa se destinará.

Para asegurar la efectividad del mandato, la mayor parte de las normas prohíben que los depósitos bancarios o los títulos de deuda pública en los que se materialice esta reserva puedan ser pignorados o afectados a préstamos o cuentas de crédito (art. 56. 6 LCOOP). Incluso, en la LCCV (art. 72.5) y en la Ley 4/1999 de Cooperativas de La Comunidad de Madrid (art. 64.4) se establece que, si el FEP, o parte de él, se materializada en bienes de inmovilizado, se tendrá que hacer expresa referencia a su carácter inembargable en el Registro de la propiedad, o en aquél en que el bien se halle inscrito.

La particular formación de este fondo, que se nutre de excedentes en la proporción que indican la Ley (art. 58.1 LCOOP)⁸, los esta-

⁶ VILLAFANEZ PÉREZ, I *Cooperativa y concurso. Estudio de las relaciones jurídicas con sus socios*, Ed Marcial Pons, 2014, p.231, en relación con estas notas características del fondo de inembargabilidad e irrepartibilidad, afirma por su parte que no se trata de un fondo de la cooperativa, sino de un pasivo.

⁷ No obstante, como advierte GADEA en torno a la irrepartibilidad del Fondo de reserva Obligatorio, en: *Fondos sociales obligatorios*, en VV.AA Memento práctico Francis Lefebvre 20-21, p. 211, estos planteamientos clásicos presentan cada vez más excepciones, habiéndose pasado de la irrepartibilidad absoluta a la irrepartibilidad con excepciones.

⁸ En el marco de las distintas leyes autonómicas, las dotaciones de estas reservas no siempre se hacen sobre las mismas

tutos, o la asamblea y con el importe de las sanciones económicas impuestas a los socios, de subvenciones, ayudas y rendimientos de bienes o derechos afectos a sus fines, permite justificar, cualquiera que sea la situación patrimonial de la sociedad, su asignación a la consecución de sus fines propios, por lo que, como se ha señalado, sólo responderá de las obligaciones contraídas para el cumplimiento de éstos⁹.

2. EL RÉGIMEN FISCAL DEL FEP

A esta cuestión resulta de aplicación la Ley 20/1990 de 19 de diciembre, sobre Régimen Fiscal de las Cooperativas. Debemos destacar, con carácter previo que el FEP tiene impacto en distintas vertientes del régimen fiscal de la cooperativa¹⁰:

En primer lugar, distintos incumplimientos de la ley 27/1999, en relación con el FEP, pueden suponer pérdida de la condición de cooperativa fiscalmente protegida (arts. 13.1 y 13.3 Ley 20/1990).

En el artículo 13 de la Ley 20/1990, reguladora del régimen fiscal de las cooperativas, se prevén 3 causas de pérdida de la condición de fiscalmente protegida relacionadas con el Fondo de Educación y Promoción:

- a) No dotar correctamente el Fondo, según lo que establece la ley 27/1999
- b) Repartir entre los socios los Fondos irrepartibles (entre los que se encuentra el FEP)
- c) Aplicar las cantidades del FEP a finalidades distintas de que las que prevé la ley 27/1999.

En segundo lugar, la dotación de fondos al FEP constituye un gasto fiscalmente deducible en el Impuesto sobre Sociedades de la cooperativa, si se cumplen los requisitos de la ley (art. 19 de la ley 20/1990). Ahora bien, se puede generar, en cambio, un ingreso fiscal si el Fondo no se aplica debidamente a su finalidad.

Además, las adquisiciones de bienes y derechos para finalidades del FEP están exentos del Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales (art. 33.1.c) de la Ley 20/1990), en el caso de que se trate de una operación sujeta a este impuesto y no al Impuesto sobre el Valor Añadido.

Vamos a ver las distintas cuestiones fiscales, separando las relativas a la dotación al FEP y a la aplicación de los fondos del mismo, para lo que debe tenerse en consideración que se trata de un gasto deducible en el Impuesto sobre Sociedades.

2.1. Dotación del FEP

Las dotaciones obligatorias a estos Fondos se deben realizar en función de la normativa sustantiva de aplicación a la cooperativa. Veamos primero en qué cuantías debe dotarse el FEP, según establece la ley 27/1999. Dicha norma regula las dotaciones al Fondo en su artículo 56:

Artículo 56. Fondo de educación y promoción

4. Se destinará necesariamente al Fondo de educación y promoción:

- a) *Los porcentajes de los excedentes cooperativos o de los resultados que establezcan los*

bases, en ocasiones sobre el excedente del ejercicio, y en otras sobre la cifra de capital, puede verse con más detalle VARGAS/GADEA/SACRISTAN, ob cit., p. 174.

⁹ VARGAS/GADEA/SACRISTAN, ob cit., p. 177.

¹⁰ Véase al respecto: BARBERENA BELZUNCE, I. *Sociedades cooperativas, anónimas laborales y agrarias de transformación. Régimen fiscal*. Aranzadi, 1992, ALONSO RODRIGO, Eva, *Fiscalidad de cooperativas y sociedades laborales*, Generalitat de Catalunya, 2001, ALGUACIL MARI, M. P., «Régimen fiscal I», en la obra colectiva dirigida por FAJARDO, G. *Cooperativas: Régimen jurídico y fiscal*, Tirant lo Blanch Monografía nº 738, Valencia, 2011, y en «El tratamiento en el Impuesto sobre Sociedades del Fondo de Educación y Promoción de las cooperativas», *Revista Quincena Fiscal* num. 12/2014 parte Estudios. También ALGUACIL MARI, María Pilar/ROMERO CIVERA, Agustín, «Requisitos para la aplicación del régimen fiscal especial de cooperativas», *Quincena fiscal*, Nº 21, 2011, págs. 15-45. ARANA LANDIN, S. *Régimen fiscal de las cooperativas*, Universidad del País Vasco, 2012.

Estatutos o fije la Asamblea General contemplados en el artículo 58.1 de esta Ley.

b) Las sanciones económicas que imponga la cooperativa a sus socios. (...)

Obsérvese que el precepto habla de que el porcentaje a destinar al FEP derivará, bien de los excedentes cooperativos, o bien de los “resultados”. Esto hace referencia a la posibilidad, prevista en la D.A. 6ª Ley 27/1999 que la dotación a realizar sea del conjunto de los resultados de la cooperativa en caso de contabilización conjunta de resultados, que agruparía, tanto los “excedentes” como a los “beneficios”. Ahora bien, esta contabilización conjunta de resultados (en realidad, la no separación de resultados cooperativos y extracooperativos) constituye una causa de pérdida de la condición de fiscalmente protegida en sí misma. En efecto, la propia Ley 27/1999, que permitía la no separación de resultados, establecía en su D.A.6ª que dicho comportamiento sería causa de pérdida de la condición de fiscalmente protegida. Dada la competencia exclusiva del Estado en la materia, esta disposición tenía alcance para las cooperativas sometidas a cualquier regulación autonómica.

Disposición adicional sexta. Contabilización separada

Será causa de pérdida de la condición de cooperativa fiscalmente protegida la falta de contabilización separada de las operaciones cooperativizadas realizadas con terceros no socios.

2.1.1. Excedentes sobre los que hay que realizar la dotación

En la normativa cooperativa, es tradicional distinguir, en los resultados, entre “excedentes” y “beneficios”. Los primeros son los obtenidos como resultado de las operaciones realizadas con socios de la cooperativa, y así podemos verlo en el art. 58 de la LCOOP, que los conecta a los “resultados cooperativos” contabilizados, que se definen en contraposición

a los resultados “extracooperativos” en el art. 57.3, que son aquellos

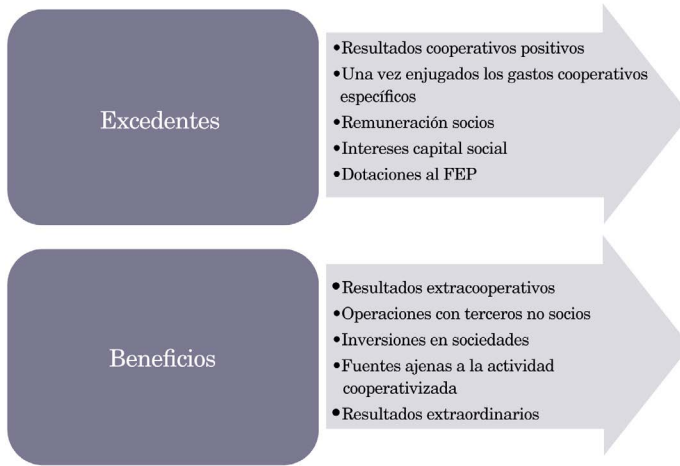
“...derivados de las operaciones por la actividad cooperativizada realizada con terceros no socios, los obtenidos de actividades económicas o fuentes ajenas a los fines específicos de la cooperativa, así como los derivados de inversiones o participaciones financieras en sociedades, o los extraordinarios procedentes de plusvalías que resulten de operaciones de enajenación de los elementos del activo inmovilizado, (...)”

Estos resultados son calificados como “beneficios extracooperativos o extraordinarios” en el art. 58.2 de la LCOOP. Tradicionalmente, el FEP se dotaba exclusivamente con resultados cooperativos o excedentes; sin embargo, en los últimos años algunas leyes cooperativas (p. ejemplo, la LCCV) prevén que se pueda o incluso deba dotar con resultados extracooperativos o beneficios, con los resultados que más adelante veremos en la base imponible del Impuesto sobre Sociedades.

Las dotaciones obligatorias a este Fondo se deben realizar en función de la normativa sustantiva de aplicación a la cooperativa. Por ejemplo, obsérvese el caso de la Sentencia del Tribunal Superior de Justicia de Extremadura, núm. 762/2007 de 28 septiembre de 2007.

En el supuesto, la Sociedad no efectuó la dotación a los Fondos de reserva obligatorio ni de Educación y promoción, debido a una **compensación de pérdidas** de ejercicios anteriores, argumentando que esta posibilidad está permitida por la ley extremeña 2/1998, en su artículo 62. Sin embargo, la Sala considera que sí se incurre en la causa de pérdida porque el ejercicio es el 1997, cuando la normativa no preveía dicha compensación de pérdidas para la dotación al Fondo, y no cabe la aplicación retroactiva de la ley, porque no se trata de una disposición

sancionadora. Ahora bien, si la ley autonómica lo permitiera, no habría causa de pérdida de la condición.



Fuente: Elaboración propia.

Para la determinación de qué deba considerarse “excedentes”, el art. 5.2 establece que:

2. La determinación de los resultados del ejercicio económico **se llevará a cabo conforme a la normativa general contable**, considerando, no obstante, también como gastos las siguientes partidas:

a) El importe de los bienes entregados por los socios para la gestión cooperativa, en valoración no superior a los precios reales de liquidación, y el importe de los anticipos societarios a los socios trabajadores o de trabajo, imputándolos en el período en que se produzca la prestación de trabajo.

b) La remuneración de las aportaciones al capital social, participaciones especiales, obligaciones, créditos de acreedores e inversiones financieras de todo tipo captadas por la cooperativa, sea dicha retribución fija, variable o participativa.

La ley remite, pues, a la normativa contable para determinar los excedentes. Ahora bien, en la normativa contable de desarrollo para las cooperativas –la Orden EHA/3360/2010, de 21 de diciembre– se prevén ciertas especialidades en la contabilización de **operaciones con socios**, consistentes en:

- ✓ el establecimiento de unos criterios de valoración propios para las compras a socios,
- ✓ la previsión de cuentas específicas para el aprovisionamiento por socios (Norma Octava y Novena) e ingresos por operaciones con socios (Norma décima).

Amén del reflejo en cuenta separada de las operaciones que se realizan con socios, el Plan contable establece, en su Norma decimotercera, referida a las Cuentas Anuales, las menciones que deben realizarse en la Memoria de las cuentas anuales, entre las que sí encontramos una referencia más clara a la separación de resultados. En efecto, se prevé que en la Memoria se recoja específicamente un apartado, denominado «Separación de las partidas de la cuenta de pérdidas y ganancias», para la determinación de los distintos resultados.

En él se deberá detallar lo siguiente:

a) Para las cooperativas que formulen el modelo normal de memoria, el importe de las distintas partidas integrantes de la cuenta de pérdidas y ganancias correspondientes a:

- Resultados cooperativos: constituidos por los ingresos y gastos derivados de

las operaciones realizadas en la actividad cooperativizada con los socios.

- Resultados extracooperativos: constituidos por los ingresos y gastos derivados de las operaciones realizadas en la actividad cooperativizada con terceros no socios.
- Resultados de actividades económicas distintas de la cooperativizada, incluidos los derivados de las fuentes ajenas que las financien, sin perjuicio de los gastos financieros que correspondan a los resultados cooperativos y extracooperativos que formarán parte de sus respectivos resultados.

Adicionalmente, se informará de forma específica sobre el importe de las partidas que forman el resultado derivado de:

- ✓ Inversiones o participaciones financieras en sociedades.
- ✓ Enajenación del inmovilizado con las excepciones establecidas en la ley.
- ✓ Acuerdos intercooperativos.

b) En el caso de que la cooperativa pueda formular el modelo abreviado de memoria o pueda optar por la aplicación del PGC-PY-MES, se podrán agrupar las distintas partidas integrantes de la cuenta de pérdidas y ganancias que afectan a los distintos resultados a que se ha hecho mención anteriormente.

Para determinar la diferenciación de resultados, el Plan Contable establece los siguientes criterios:

1. Se identificarán cada una de las actividades realizadas por la cooperativa.
2. A cada actividad se le asignarán los gastos e ingresos que le correspondan de forma exclusiva o directa y se imputarán con criterios racionales los comunes a dos o más actividades.
3. La imputación de los gastos e ingresos comunes se basará en criterios o indi-

cautores lo más objetivos posibles y que se ajusten a las prácticas más habituales a este respecto en el sector, siempre con la orientación de que los gastos e ingresos imputados a cada actividad sean lo más paralelos al coste o costes que tengan una relación funcional más importante con las actividades realizadas, en sintonía con la adecuada correlación de ingresos y gastos.

4. De acuerdo con el principio de uniformidad, los criterios de asignación e imputación de gastos e ingresos deberán establecerse y aplicarse sistemáticamente, manteniéndose de manera uniforme a lo largo del tiempo.

Se detallarán en la memoria los criterios de asignación e imputación utilizados y, en caso de que por razones excepcionales y justificadas se llegaran a modificar dichos criterios, deberá darse cuenta asimismo en la memoria de dichas razones, así como de la incidencia cuantitativa de dichos cambios en la valoración, considerando que los cambios se producen al inicio del ejercicio. En las cooperativas integrales la información anterior solo se referirá a las actividades cooperativizadas en función de las cuales se distribuya el resultado.

La separación de resultados y los criterios para la misma deben constar en la Memoria, y no cabe realizarlos de forma extracontable, en la contabilidad auxiliar, según la Jurisprudencia existente. Así lo ha dictaminado el Tribunal Superior de Justicia de Castilla y León, Burgos, en Sentencia num. 11/2019 de 21 enero:

“pues lo que exige la normativa aplicable es que figuren en las cuentas anuales separadamente los resultados extracooperativos derivados de las operaciones por la actividad cooperativizada realizada con terceros no socios, y no que se lleve a cabo una contabilidad auxiliar o interna”, aunque la argumentación resulta contradictoria con el resto de sus consideraciones, donde indica que “si no se cumple la exigencia de contabilización se-

parada, y por tanto no se puede determinar el volumen de operaciones cooperativizadas con terceros no socios, no se podrá constatar si la cooperativa ha realizado un volumen de operaciones con esos terceros superior al 50% del total de las de la cooperativa, no habiendo optado en sus Estatutos por la no contabilización separada de los resultados extracooperativos”.

Y no sólo basta la mera mención en la memoria. La Audiencia Nacional, en Sentencia de 1 de marzo de 2017, considera que la cooperativa ha incurrido en esta causa de pérdida de la condición, aunque en la Memoria constaban los resultados cooperativos y extracooperativos de forma agregada, y a pesar de que existiera una opinión favorable a las cuentas anuales de la auditoría. Y ello porque se hace necesario, según el Tribunal:

- Que en la Memoria se haga referencia al método de cálculo, a los criterios de imputación, y a la forma de diferenciación de los resultados cooperativos y extracooperativos.
- Que se distinga en la contabilidad en cuentas o subcuentas diferenciadas las operaciones con terceros no socios, y ello de forma clara e inequívoca.

En el caso de que la cooperativa tenga diversas secciones, una con pérdidas y otra con beneficios, debe aplicarse el porcentaje sobre la cifra contable global de la cooperativa, sin tener en cuenta las secciones, como indica la resolución de la DGT a la consulta vinculante V1090-05, de 14/06/2005.

En relación con la existencia de secciones dentro de una Cooperativa, el artículo 5 de la Ley 27/1999 permite que estatutariamente se podrá prever y regular la constitución y funcionamiento de las secciones que desarrollen actividades económico-sociales específicas con autonomía de gestión, patrimonio separado y cuentas de explotación diferenciadas, sin perjuicio de la contabilidad general de la cooperativa.

La reducción del 50% a que hace referencia el artículo 16.5 de la Ley 20/1990, se realiza solamente a efectos de la liquidación del Impuesto sobre Sociedades, en los términos expuestos anteriormente, sin que debe tenerse en cuenta la existencia de distintas secciones dentro de la cooperativa.

2.1.2. Porcentaje de los excedentes para dotar el FEP

Por otra parte, para la fijación del porcentaje, el art. 56 de la ley 27/1999 remite a lo dispuesto, en primer lugar, al art. 58 de la LCOOP, que establece lo siguiente:

Artículo 58. *Aplicación de los excedentes*

1. *De los excedentes contabilizados para la determinación del resultado cooperativo, una vez deducidas las pérdidas de cualquier naturaleza de ejercicios anteriores y antes de la consideración del Impuesto de Sociedades, se destinará, al menos, el 20 por 100 al fondo de reserva obligatorio y el 5 por 100 al fondo de educación y promoción.*

Por lo tanto, debe dotarse al FEP un porcentaje de los excedentes que debe fijarse, bien en los Estatutos, bien por la Asamblea general, y que no debe ser inferior al 5% de los del ejercicio. En las distintas leyes cooperativas, sin embargo, se establecen distintos porcentajes sobre los excedentes, y en determinados casos, como hemos visto, sobre los beneficios. Ello no impide que la Cooperativa pueda realizar dotaciones adicionales y superiores a ésta si lo decide su asamblea general, que, sin embargo, como veremos, no serán gasto deducible en su Impuesto sobre Sociedades

2.2. Impacto de la dotación en la Base imponible del Impuesto sobre Sociedades

Como hemos visto, la dotación de fondos al FEP constituye un gasto en la cuenta de pérdidas y ganancias de las cuentas de la coopera-

tiva. Pero, asimismo, es un gasto fiscalmente deducible en el Impuesto sobre Sociedades de la cooperativa, si se cumplen los requisitos de la ley (art. 19 de la ley 20/1990). Dado que esta calificación fiscal no generará un ajuste extracontable en la Base imponible del Impuesto. En ese sentido, la DGT (Consulta vinculante), resolución núm. 1090/2005 de 14 junio. (JT 2005\904) y la Consulta vinculante V2746-11, de 18 noviembre 2011 (JT\2011\1442). Este tratamiento se aplicará aun cuando la cooperativa no fuera fiscalmente protegida, según el art. 6 de la ley 20/1990 (Consulta vinculante. V0617-15 de 19 febrero 2015).

El tratamiento de las dotaciones al Fondo de Educación y promoción (o cualquier Fondo de naturaleza similar, aunque tenga distinta denominación en la ley cooperativa) como un gasto fiscal constituye una excepción al tratamiento fiscal de las Provisiones para riesgos y gastos futuros, que no constituyen normalmente un gasto deducible en el Impuesto sobre Sociedades. Dados los fines a los que se destina el Fondo, la consideración como gasto deducible de su aplicación, pese al criterio general contrario a la deducibilidad de las “liberalidades”, podría defenderse fácilmente con arreglo a lo dispuesto en la ley 49/2002, en su art. 26, cuando hace referencia al carácter deducible de los gastos de interés general, entre los que, no lo olvidemos, está la promoción del cooperativismo (art 3 ley 49/2002, y art. 8.1 de la *Ley 5/2011, de 29 de marzo, de Economía Social*).

Sin embargo, este tratamiento adelanta la aplicación del gasto deducible al momento de la dotación, y no de la realización del gasto. Como indica la DGT en Resolución nº 2054/2011, de 14 de septiembre, la dotación a un Fondo de reserva voluntario destinado a dotar un sistema de previsión social para los socios y trabajadores de la cooperativa no tiene el régimen de la dotación al FEP, sino el general de la TR LIS, que no lo considera gasto deducible en el momento de su dotación, sino de la ejecución (art. 14.9 TR 4/2004, de la Ley del Impuesto sobre Sociedades).

Veamos las distintas cuestiones relacionadas con este gasto:

En primer lugar, se trata de un gasto que se deduce de los resultados cooperativos, o Base imponible cooperativa, tal y como establece el art. 18.2 de la ley 20/1990:

Art. 18. Supuestos especiales de gastos deducibles

En la determinación de los rendimientos cooperativos tendrán la consideración de gastos deducibles los siguientes:

2. Las cantidades que las cooperativas destinen, con carácter obligatorio, al Fondo de Educación y Promoción, con los requisitos que se señalan en el artículo siguiente.

Como hemos visto, tradicionalmente (y así es en la LCOOP), las dotaciones al FEP se suelen realizar con cargo a los excedentes o resultados cooperativos. La detracción de porcentajes sobre los resultados extracooperativos y extraordinarios es menos frecuente, pero no obstante está previsto en las leyes de cooperativas de varias Comunidades Autónomas: Pues bien, en estos casos, la Inspección de los tributos entiende que la dotación al FEP realizada con resultados extracooperativos, no resultará deducible en la Base imponible del Impuesto sobre sociedades.

En segundo lugar, la dotación debe ser obligatoria (art. 18.2 ley 20/90) ¿Qué se entiende por “obligatoria”? Tanto la jurisprudencia¹¹, como la Dirección General de Tributos (Consulta vinculante num. V0163-15 de 19 enero 2015) se han pronunciado en el sentido de que la dotación obligatoria es la que, cuan-

¹¹ Así lo indica el Tribunal Superior de Justicia de Aragón, Sentencia núm. 283/2000 de 12 mayo, (JT\2000\1634), al declarar que si de las normas aplicables no se deriva ninguna restricción al respecto, resulta deducible la dotación obligatoria, lo que incluye lo que resulte obligatorio según los Estatutos. En el mismo sentido, la AN, sentencia de 22 marzo 2012. (JT 2012\370), STSJ Aragón núm. 521/2009 de 3 septiembre (JUR 2009\471674), y TSJ Castilla y León, Valladolid, sentencia núm. 2451/2010 de 29 octubre (JT 2010\1491) STSJ Andalucía (Málaga) num. 1977/2015 de 7 septiembre, JUR\2015\289823, TEAC, resolución de 2 febrero 2006 (JUR 2006\157335).

do menos, está establecida en los Estatutos de la Entidad, no siendo suficiente con la Resolución de la Asamblea. Si ésta aprueba una dotación superior a la prevista en la ley o en los Estatutos, el exceso no sería deducible.

Por lo tanto:

- Sería deducible una dotación superior al 5% si lo establecieran los Estatutos (lo que, a día de hoy, no es el caso)
- No sería deducible una dotación superior al 5% de los excedentes que se hubiera acordado por la Asamblea.

Será deducible la cuantía dotada de acuerdo con lo visto anteriormente, si bien varias cuestiones deben abordarse aquí:

La primera, es la forma de cálculo de la dotación al Fondo, ya que el porcentaje se calculará sobre los excedentes antes de impuestos, por lo que en su caso, habrá que descontar la previsión contable del impuesto sobre sociedades para determinar la base sobre la que se aplica el 5%. El porcentaje de excedentes destinado al FEP puede ser calculado antes o después de impuestos, según la ley específica, lo que asimismo influirá en el importe de este componente de la dotación. Así, el cálculo de la dotación se realiza antes de impuestos además de en la ley estatal, en Andalucía, Asturias, Baleares, Castilla-La Mancha, Castilla-León, Cataluña, La Rioja, y Murcia.

La dotación después de impuestos, y dado que ésta influye en el cálculo de la base imponible, requiere del uso de varias ecuaciones para poder calcular su importe, lo que sin duda complica el cálculo y aumenta las probabilidades de error. En particular, para los supuestos en que la dotación deba calcularse sobre los excedentes después de impuestos, la DGT, en Resolución núm. 1304/1998 de 20 julio, declara la validez fiscal de las ecuaciones que se mencionan, a efectos de considerar el importe de la "dotación obligatoria". Por otra parte, la dotación calculada sobre los excedentes antes de impuestos supone que se está calculando

sobre unos rendimientos que no son reales, dado que una parte de los mismos están destinados a pagar el Impuesto sobre Sociedades

La segunda, que se podrá descontar el importe de las pérdidas, con lo que en su caso, podría no haber obligación de dotar el FEP en el caso de compensación de pérdidas de ejercicios anteriores.

Hay que tener en cuenta que con independencia de ese importe, la cantidad deducible se somete a un límite del 30% del importe de los excedentes. En efecto, según el art 19.1 de la ley 20/1990: "*La cuantía deducible de la dotación al fondo de educación y promoción no podrá exceder en cada ejercicio económico del 30 % de los excedentes netos del mismo*".

3. LA APLICACIÓN DEL FEP

La forma en que se utilice por la cooperativa el importe del FEP tiene consecuencias, tanto en la calificación fiscal de la cooperativa, como en la Base imponible del Impuesto sobre Sociedades. Tal y como ya hemos indicado, existen dos causas de pérdida de la calificación fiscal de protegida relacionados con la aplicación de las sumas de dicho Fondo, según el art. 13.2 y 3 de la ley 20/1990:

En primer lugar, repartir el Fondo entre los socios. En efecto, el art. 13.2 de la LRFC considera ésta una causa de pérdida de la condición de fiscalmente protegida:

"2. Repartir entre los socios los Fondos de Reserva que tengan carácter de irrepartibles durante la vida de la Sociedad y el activo sobrante en el momento de su liquidación."

En todas las normativas reguladoras de cooperativas se considera al FEP como un Fondo totalmente irrepartible, tanto durante la vida de la cooperativa como en el momento de su disolución, por lo que le sería aplicable plenamente esta cláusula.

Debe tenerse en cuenta además que en la medida en que se distribuya a los socios la totalidad o parte de alguno del FEP, además de que la cooperativa perderá la condición de protegida, estaremos en presencia de una entrega de retornos cooperativos, es decir, el socio obtendrá en su IRPF rendimientos del capital mobiliario, como indica la DGT en su Consulta vinculante núm. 424/2002 de 13 marzo, aplicando el tratamiento que el art. 19.4 LRFC prevé expresamente para ese mismo comportamiento respecto del Fondo de reserva obligatorio, el otro Fondo obligatorio e irreplicable de las cooperativas.

En segundo lugar, el art. 13.3 contempla como causa de pérdida de la condición e protegida la aplicación de las sumas del Fondo a fines distintos de los legalmente establecidos.

“3. Aplicar cantidades del Fondo de Educación y Promoción a finalidades distintas de las previstas por la Ley.”

Debe tenerse en cuenta, como veremos, que dichas finalidades no sólo deben estar contempladas en la Ley, sino asimismo, en los Estatutos y en el Plan de ejecución del Fondo aprobado por la Asamblea.

Por otra parte, el artículo 19 de la misma ley enumera los requisitos del FEP a efectos fiscales, y establece, en su apartado 4º, que en caso de incumplimiento, además de la pérdida de la calificación fiscal, las cantidades que fueron gasto deducible se considerarán ingreso en la Base imponible del Impuesto sobre Sociedades, generando pues el oportuno ajuste extracontable:

4. La aplicación del Fondo a finalidades distintas de las aprobadas dará lugar, sin perjuicio de lo dispuesto en el apartado 3 del artículo 13, a la consideración como ingreso del ejercicio en que aquélla se produzca del importe indebidamente aplicado

Lo anterior, nos lleva a cuestionarnos ¿A qué puede destinarse el importe del FEP? Vamos a realizar nuestra exposición estructurándola en varias cuestiones:

- 1º) A qué gastos, en concreto, podemos dedicar el importe del FEP
- 2º) Qué procedimiento y requisitos tiene la aplicación del FEP
- 3º) Cómo debe contabilizarse la aplicación de las cantidades del FEP

3.1. Gastos que podemos realizar con el FEP

El art. 13.3 de la ley 20/1990, para no incurrir en causa de pérdida de la condición fiscal de protegida nos remite, como hemos visto, en primer lugar, a las finalidades previstas por la ley. La ley 27/1999 establece los fines del Fondo en su art. 56.1. Para no incurrir en esta causa de pérdida de la condición de protegida, es de enorme relevancia ajustarse a los fines establecidos en la normativa cooperativa que le sea aplicable. Hemos visto ya los fines previstos en la ley 27/1999 su art. 56.1, así como una aproximación a lo dispuesto en las leyes autonómicas. Por ello, a continuación, nos referimos a supuestos concretos.

En general, deben excluirse, como indica el Tribunal Supremo, en Sentencia de 4 noviembre 2015 (RJ\2015\5597), los gastos que no corresponden a la empresa. Por ello, se incurre en causa de pérdida de la protección si queda acreditado que se han realizado con cargo al Fondo viajes de contenido turístico, como ocurre en la SAN num. 352/2016 de 21 julio (JT\2016\1161).

Realizamos ahora un repaso de la jurisprudencia y doctrina administrativa existente en relación con los supuestos previstos por la ley:

a) La formación y educación de sus socios y trabajadores en los principios y valores cooperativos, o en materias específicas de su actividad societaria o laboral y demás actividades cooperativas.

- Gastos de formación de hijos de socios o empleados

Por la jurisprudencia existente, no parece posible pagar con este Fondo los gastos de formación de los hijos de los socios y/o empleados. El Tribunal Supremo, en Sentencia de 19 de noviembre de 2012 (RJ 2012/10890) consideró que la utilización del Fondo para la concesión de ayudas para la escolarización de los hijos de cooperativistas y empleados no resultaba coherente con los fines del mismo, con lo que la cooperativa perdió la condición de protegida, amén de que se calificara como ingreso la dotación deducible. En concreto, no se considerarían como tales la adquisición de libros, el pago de excursiones o la organización de fiestas para los hijos de los socios, según el Tribunal Superior de Justicia de Madrid, en Sentencia num. 644/2014 de 22 mayo (JT\2014\1328).

El Tribunal Supremo, en Sentencia de 4 noviembre 2015 (RJ\2015\5597), sobre la aplicación del art. 68.2, de la Ley 5/1998, de 18 de diciembre de Cooperativas de Galicia, en su redacción original¹² (que no presenta diferencias significativas con la ley 27/1999) excluye de este concepto la Ayuda escolar a hijos de socios, pero también:

- Gastos de la Coral de los Cooperativistas.
- Gastos de formación subvencionados por el INEM.

¹² Cuyo texto era: "2. El Fondo de Formación y Promoción Cooperativa se destinará, en aplicación de las líneas básicas fijadas por los Estatutos o por la Asamblea general, a actividades que cumplan alguna de las siguientes finalidades:

- a) La formación de los socios y trabajadores en los principios cooperativos.
- b) La formación profesional adecuada a la actividad cooperativizada de los socios y trabajadores.
- c) La formación en la dirección y control empresarial adecuada a los miembros del Consejo Rector e Interventores.
- d) La promoción de las relaciones intercooperativas y demás entidades creadas para la promoción, asistencia, dirección común o actividades de apoyo entre cooperativas, incluyendo la cobertura de gastos originados por la constitución o incorporación en cooperativas de segundo grado.
- e) La promoción y difusión de las características del cooperativismo en el entorno social en que se desarrolle la cooperativa y en la sociedad en general.
- f) Previa autorización del Consejo Gallego de Cooperativas, también podrá destinarse este fondo a la promoción cultural, profesional y social de la comunidad en general."

- Formación a los trabajadores de las empresas del grupo.
- Suscripciones a publicaciones, prensa y acceso BD.

Y, en general, gastos para los que no se justificaban su relación con la formación o la promoción del cooperativismo.

- Gastos de asistencia de directivos de la cooperativa a conferencias

El TEAC ha negado que se puedan pagar con el FEP, pero sólo porque tal actividad se produce en el año 1998, y en dicho ejercicio, sólo se considera en la normativa cooperativa aplicable, como finalidad, la formación y educación de socios y trabajadores en los principios cooperativos (artículo 89.1 de la Ley 3/87), y no la formación profesional

- Formación profesional de empleados

Sin embargo, en el caso de cursos para los trabajadores de una cooperativa sometida ya a la ley 27/1999, sí se considera uso debido del Fondo. En ese sentido, la Consulta vinculante núm. 610/2010 de 29 marzo (JUR 2010\295422) en relación con los gastos cargados a dicho Fondo por razón de cursos de gestión y de ofimática en la formación de trabajadores, que, a diferencia de lo que hemos visto antes, resuelve en el sentido de que cumplen las finalidades del FEP, pero en función de la dicción de la ley 27/1999 (art. 56.1.a), cuando se refiere a:

"La formación y educación de sus socios y trabajadores en los principios y valores cooperativos, o en materias específicas de su actividad societaria o laboral..."

Por lo tanto, la formación profesional de cualquier tipo (en la medida en que esté relacionada con la actividad de la cooperativa) estaría cubierta por este supuesto.

b) Sobre la difusión del cooperativismo, así como la promoción de las relaciones intercooperativas. Veamos supuestos

que no han sido considerados como usos apropiados del Fondo, a este respecto:

- Compensación por inversiones en la actividad productiva de los socios

El Tribunal Supremo, en Sentencia de 4 noviembre 2015 (RJ\2015\5597), ya citada, entiende que no es un uso apropiado del Fondo el pago a los socios de las llamadas “primas de fertilidad”, que consistían en compensaciones económicas satisfechas a socios de las cooperativas por la realización de inversiones en sus instalaciones en el paso de las gallinas reproductoras de suelo a jaulas. Por tanto, aunque se sostiene que todo ello fue dentro de un programa de mejora de la productividad, y que contribuyeron al fomento del cooperativismo en el entorno social en el que se sitúa la cooperativa, pues más bien nos encontramos con una ayuda a cooperativistas por la realización de inversiones (que, por otro lado, sí que se considera gasto deducible en el Impuesto sobre Sociedades).

- Fiestas y reuniones de los socios y familiares

Otro ejemplo bastante ilustrativo de lo que se considera uso indebido del Fondo, según el TEAC, está en su resolución de 14 junio 2007 (JT\2008\155). En efecto, en la cooperativa examinada –de distribución de productos farmacéuticos– se habían producido los siguientes usos:

- ✓ Celebración de una fiesta para los socios y familiares con motivo de la Asamblea General Anual.
- ✓ Reuniones en restaurantes con socios según zonas de la provincia y otras asambleas con comida y estancia en hoteles; y reuniones del foro farmacéutico.

Para ambos casos, la cooperativa alega que resulta evidente que fomentan las relaciones intercooperativistas, puesto que en ella están representados la totalidad de miembros de la cooperativa. En cambio, el TEAC conside-

ra que no puede admitirse que se encuentren dentro de las finalidades previstas por la Ley, ya que ésta habla de promoción de relaciones intercooperativas, no intercooperativistas.

- Campaña de imagen en un congreso

En el caso de una campaña de imagen en un congreso de oficinas de farmacia. Según la cooperativa, sostiene que es una actividad dirigida a la difusión de la cooperativa, pero el TEAC entiende que no puede encuadrarse en la difusión de las características del cooperativismo.

c) La promoción cultural, profesional y asistencial del entorno local o de la comunidad en general, así como la mejora de la calidad de vida y del desarrollo comunitario y las acciones de protección medioambiental.

Aquí encontramos ejemplos de usos que sí se consideran apropiados, relacionados con la colaboración en gastos de la localidad. La Consulta DGT 1202-00, de 26 de mayo de 2000, ha considerado, a la vista del art. 56 de la ley 27/1999, que “...dado que la colaboración en la reconstrucción y acondicionamiento de la iglesia parroquial de la comunidad y la dotación a la biblioteca municipal de libros de carácter cultural general y de carácter profesional relacionados con la actividad de la cooperativa, pueden considerarse como actividades que tienen por finalidad la mejora de la calidad de vida o la promoción cultural de la comunidad, dichas actividades constituyen destino adecuado del Fondo de Educación y Promoción”, En un sentido parecido, la misma DGT, en Resolución nº 2933/2011, de 16 de diciembre (JUR 2012/38221) considera que la concesión de fondos para la semana santa de la localidad se enmarca en la finalidad legal (art 76.1.c) de la ley 8/2006, de Murcia) de “...promoción cultural”.

- Destino a otra institución

El artículo 56.2 de la ley 27/1999, prevé la posibilidad de destinarlo a otra sociedad o institución, así como la Federación de cooperativas:

2. Para el cumplimiento de los fines de este fondo se podrá colaborar con otras sociedades y entidades, pudiendo aportar, total o parcialmente, su dotación. Asimismo, tal aportación podrá llevarse a cabo a favor de la unión o federación de cooperativas en la que esté asociada para el cumplimiento de las funciones que sean coincidentes con las propias del referido fondo.

Según la Dirección General de Tributos, entre otras, en Resolución núm. 688/2000 de 23 marzo, cabe la realización de dichos fines a través de una Fundación¹³. Así, considera que:

“será posible aplicar las cantidades del fondo de educación y promoción a una fundación sin perder por ello la condición de cooperativa fiscalmente protegida, siempre que se pueda verificar que tal fundación satisface precisamente las finalidades previstas en el artículo 51.1, letras a) a c) de la Ley de Cooperativas”.

Por lo tanto, parece que cabe el destino a una Fundación, incluso si su socio fundador es la propia cooperativa (Consulta vinculante num. V3540-13 de 9 diciembre 2013, JUR\2014\42996). O bien a la Federación de cooperativas, en la medida en que desarrolle actividades previstas en el art. 56.

Pero debe tenerse en cuenta (Consulta vinculante num V3540) que: *No obstante, el carácter de gasto deducible del Impuesto sobre Sociedades que se atribuye al FEP resulta incompatible con las donaciones y el tratamiento fiscal previsto para las mismas en la Ley 49/2002. En efecto, la deducibilidad del gasto correspondiente a las aportaciones al FEP está fundamentada, precisamente, en el cumplimiento de las finalidades establecidas para ese Fondo, ya sea directamente por la propia cooperativa, o indirectamente, como ocurre en el supuesto consultado, a través de las aportaciones de las cuantías que se han dotado al*

FEP a una entidad que realice las mismas funciones.

Dicho carácter de gasto deducible se perdería en el supuesto de realización de una donación pura y simple a una sociedad, a la que se atribuye precisamente la no deducibilidad del gasto, haciéndose incompatible el tratamiento fiscal del FEP con el correspondiente a las donaciones.

Por tanto, no resulta posible aplicar simultáneamente la deducibilidad fiscal del gasto correspondiente a las dotaciones al FEP con la deducción en cuota de las donaciones a entidades que cumplan los requisitos de la Ley 49/2002.

3.2. Materialización del Fondo no gastado en el ejercicio

El art. 19.3 de la ley 20/1990 establece la necesidad de que el Fondo se aplique a su finalidad en el ejercicio siguiente a su dotación, si bien puede aplicarse en ejercicios posteriores, pero el importe no aplicado deberá materializarse dentro del mismo ejercicio (el posterior al de su dotación) en cuentas de ahorro o en deuda pública.

3. *Cuando en cumplimiento del plan no se gaste o invierta en el ejercicio siguiente al de la dotación la totalidad de la aprobada, el importe no aplicado deberá materializarse dentro del mismo ejercicio en cuentas de ahorro o en Deuda Pública.*

Esta previsión también se contempla en la ley 27/1999, en su art. 56.6:

6. *El importe del fondo que no se haya aplicado o comprometido, deberá materializarse dentro del ejercicio económico siguiente a aquél en que se haya efectuado la dotación, en cuentas de ahorro, en títulos de la Deuda Pública o títulos de Deuda Pública emitidos por las Comunidades Autónomas, cuyos rendimientos financieros se aplicarán al mismo fin. Dichos depósitos o títulos no podrán ser pignorados ni afectados a préstamos o cuentas de crédito.*

¹³ Véase ROMERO CIVERA, Agustín «El fondo de educación y promoción en cooperativas de crédito: su gestión con o sin una fundación», *REVERSCO: revista de estudios cooperativos*, ISSN 1135-6618, N.º 101, 2010, págs. 58-78.

Es un deber de la cooperativa la demostración de cómo se utilizó el saldo del Fondo, como señala la STSJ Castilla y León, Burgos, nº 113/2006, de 28 de febrero (JUR/2006/118690). Es decir, no es necesario que la Inspección demuestre la aplicación desviada del importe del Fondo, sino que la Cooperativa debe acreditar su uso correcto, incluida la materialización en caso de no utilización inmediata que impone el art. 19.3 de la ley 20/1990.

Así, en la Sentencia del mismo Tribunal núm. 393/2006 de 15 septiembre, se indica que para la determinación del cumplimiento de este requisito hay que tener en cuenta lo dispuesto en el art. 19 de la ley 20/1990, que establece:

“2. Las dotaciones al Fondo, así como las aplicaciones que requiera el plan, ya se trate de gastos corrientes o de inversiones para el inmovilizado, se reflejarán separadamente en la contabilidad social, en cuentas que indiquen claramente su afectación a dicho Fondo.

3. Cuando en cumplimiento del plan no se gaste o invierta en el ejercicio siguiente al de la dotación la totalidad de la aprobada, el importe no aplicado deberá materializarse dentro del mismo ejercicio en cuentas de ahorro o en Deuda Pública.”

Pues bien, según la Sentencia, se habría incurrido en causa de pérdida de la condición de fiscalmente protegida porque:

“No se ha hallado el importe no aplicado materializado dentro del mismo ejercicio en cuentas de ahorro o en títulos de la Deuda Pública. En suma, se han dado a esas dotaciones un destino desconocido y desde luego no ha acreditado la mercantil recurrente, a quien le incumbe esta prueba en tanto que se trata de una circunstancia en su favor esa materialización y menos el destino legal de esas dotaciones.”

3.3. Consecuencias del incumplimiento

Como hemos dicho, si se aplicara a finalidades distintas de las aprobadas en cumplimiento del plan, se producirían los siguientes efectos en la Base imponible del Impuesto sobre Sociedades de la cooperativa:

a) Estas cantidades serán ingreso del ejercicio en que se produzca la aplicación indebida.

Ejemplo: dotación en 200X de 3.000 € al FEP. En el ejercicio 20X1 se destinan 2.000 a sus fines específicos, y otros 1.000 a cubrir pérdidas de la cooperativa. Pues bien, en el ejercicio 20X1 se debe realizar un ajuste positivo de 1.000 en los resultados cooperativos, correspondiente al ingreso producido a efectos fiscales como consecuencia de haberse utilizado fondos del FEP para fines distintos de aquellos que son propios de su naturaleza.

b) Estaremos en presencia de una entrega de retornos cooperativos, en el caso de que se hayan hecho entregas al socio. Es decir, el socio obtendrá en su IRPF rendimientos del capital mobiliario, en metálico o en especie, como indica la DGT en su Consulta vinculante núm. 424/2002 de 13 marzo (PROV 2002\175393).

c) Todo ello sin perjuicio de constituir una causa de pérdida de la condición de cooperativa protegida en el ejercicio en que se produzca esta circunstancia.

También se considera que se ha aplicado a finalidades distintas, como hemos visto, si no se materializa el saldo del fondo no gastado en Cuentas de ahorro o Deuda pública.

4. EL PROCEDIMIENTO A SEGUIR EN LA REALIZACIÓN DE LOS GASTOS

Para la realización de dichos gastos, según la ley 20/1990, se debe seguir un procedimiento en cuanto a su determinación, contabilización y justificación, no basta con que el destino

de las cantidades que provienen del FEP sea uno de los enumerados en la ley.

4.1. El gasto debe estar contemplado en un Plan

En efecto, en primer lugar, el art. 19 de la ley 20/1990 establece que los gastos a realizar deben estar previstos en un Plan aprobado por la Asamblea de la cooperativa. Para ello resulta recomendable que anualmente se apruebe, en la asamblea ordinaria o extraordinaria, como un punto específico del orden del día, un proyecto/plan de actuación vinculado a la FEP, que quede incluido específicamente en el acta, en el que se incluyan tanto las actuaciones en las que se concreta el plan, como el presupuesto destinado a las mismas. El TS (STS de 19 de noviembre de 2012), considera que en el caso de que no se cumplan los requisitos del art. 19 en relación con el Plan, no sólo se genera un ingreso, sino que se pierde la calificación de protegida. Y ello a pesar de que este mandato está contemplado, dentro de la LRFC, en su art. 19.1, y no en el art. 13, relativo a las causas de pérdida de la condición de protegida. Sin embargo, es cierto que este último precepto, habla de las “finalidades previstas en la ley”, y en la mayoría de las leyes cooperativas se establece la necesidad de un Plan de aplicación del Fondo.

En el mismo sentido, el Tribunal Superior de Justicia de Madrid, en Sentencia num. 283/2018 de 14 junio, considera que no ha habido una aplicación del Fondo conforme a lo dispuesto en el art. 19 LRFC si se ha invertido en inmuebles sin clara afectación de los mismos en la contabilidad al Fondo, ni base en el Plan de la Asamblea, estableciendo la pérdida de la protección fiscal y la consideración de las cantidades dotadas y deducidas como ingreso del ejercicio.

La resolución de la DGT a la Consulta vinculante núm. 610/2010 de 29 marzo (JUR 2010\295422) destaca que además de destinarse a finalidades previstas en la ley, que el precepto exige que las líneas básicas de actua-

ción del Fondo se determinen por los Estatutos o la Asamblea General.

4.2. Contabilización separada del Fondo

En segundo lugar, debe llevarse una contabilización separada de las cuentas referidas al Fondo, tanto de las dotaciones, como de la aplicación en gastos o inversiones. Así lo dispone el art. 19 de la ley 20/1990, en su apartado 2ª:

Artículo 19. Requisitos del Fondo de Educación y Promoción.

2. Las dotaciones al Fondo, así como las aplicaciones que requiera el plan, ya se trate de gastos corrientes o de inversiones para el inmovilizado, se reflejarán separadamente en la contabilidad social, en cuentas que indiquen claramente su afectación a dicho Fondo.

(...)

5. Al cierre del ejercicio se cargarán a una cuenta especial de resultados del Fondo los saldos de las cuentas representativas de gastos y disminuciones patrimoniales, y en particular:

a) Los gastos corrientes de formación, educación y promoción cultural.

b) Los gastos de conservación, reparación y amortización de los bienes del inmovilizado afectos al Fondo.

c) Las pérdidas producidas en la enajenación de esos mismos bienes.

6. En forma análoga se abonarán a la misma cuenta los saldos de las cuentas representativas de ingresos e incrementos patrimoniales, y en particular:

a) Las subvenciones, donaciones y ayudas recibidas para el cumplimiento de los fines del Fondo.

b) Las sanciones disciplinarias impuestas por la Cooperativa a sus socios.

c) Los rendimientos financieros de las materializaciones a que se refiere el apartado 3 anterior.

d) Los beneficios derivados de la enajenación de bienes del inmovilizado afecto al Fondo.

7. El saldo de la cuenta de resultados así determinados se llevará a la del Fondo.

Las partidas de gastos, pérdidas, ingresos y beneficios trasladados a la cuenta de resultados del Fondo no se tendrán en cuenta para la determinación de la base imponible del Impuesto sobre Sociedades de la Cooperativa.

También la ley 27/1999 contempla, en parte, estas particularidades contables, como hemos visto, en su art. 56, si bien referida únicamente a las dotaciones al fondo:

“5. El fondo de educación y promoción es inembargable e irrepartible entre los socios, incluso en el caso de liquidación de la cooperativa, y sus dotaciones deberán figurar en el pasivo del balance con separación de otras partidas”.

La separación contable se prevé asimismo en la Orden EHA/3360/2010. El FEP se ubica así en el Balance y en la Cuenta de Pérdidas y Ganancias¹⁴:

En el Pasivo del Balance: Creando un nuevo epígrafe en el pasivo corriente o no corriente en función del plazo o de la inversión prevista en el activo

En la cuenta de pérdidas y ganancias. La dotación del ejercicio irá precedida del signo (-) y el ingreso del signo (+)

El impacto cuantitativo del gasto por la dotación al FEP en la cuenta de pérdidas y ganancias se ciñe a los importes resultantes de aplicar los porcentajes correspondientes sobre los distintos resultados (cooperativos, extracooperativos y extraordinarios) que exige la ley.

Aplicación de cantidades del Fondo

La aplicación en consumos de circulante supone reducción del FEP. La cooperativa podrá dar cumplimiento a los fines previstos por una doble vía: bien internamente mediante su estructura interna, o bien acudiendo a otros agentes externos que realicen

las actividades previstas, incluso mediante aportaciones a otras cooperativas e instituciones para que sean éstas las que realicen las actividades formativas y culturales. En ambos casos se producirá una baja en la partida del fondo.

La Norma contable distingue dos casos:

- a) Actividades realizadas por terceros
- b) Actividades realizadas con medios propios

* Orden EHA/3360/2010

Sexta. Fondo de Educación, Formación y Promoción y otras contribuciones obligatorias similares

(...)

1. Aplicación. La aplicación de este fondo a su finalidad producirá su baja, registrándose con abono, generalmente, a una cuenta de tesorería.

No obstante, cuando la aplicación del fondo se materialice mediante actividades realizadas por las sociedades a través de su estructura interna o de otras entidades, se emplearán las cuentas necesarias para poder reflejar la información solicitada en la memoria de las cuentas anuales, de forma que se puedan detallar las aplicaciones del fondo efectuadas.

Cuando se realizan las actividades con los propios medios se evalúa en términos monetarios el coste de los elementos consumidos en las actividades: salarios del personal propio aplicados, consumo de materiales, amortizaciones, etc., que se incorporan a una cuenta de ingreso, 737. “Trabajos realizados para el Fondo de Educación, Formación y Promoción”, que, aunque obviamente, no generará flujos de efectivo, sí que expresará en términos de coste, la actividad generada por la cooperativa y, al mismo tiempo, compensará en la cuenta de pérdidas y ganancias el coste de la citada actividad, con lo que el efecto sobre el saldo de la cuenta de pérdidas y ganancias será nulo.

¹⁴ Véase CUBEDO TORTONDA, M., *La contabilidad de las empresas cooperativas*, Editorial Tirant Lo Blanch, Valencia, 2004.

* Orden EHA/3360/2010

Sexta. Fondo de Educación, Formación y Promoción y otras contribuciones obligatorias similares.

4. Cuentas anuales

(...)

La aplicación del fondo mediante actividades realizadas por la cooperativa a través de su estructura interna, se mostrará en la partida 3. "Trabajos realizados por la cooperativa con su estructura interna" de la cuenta de pérdidas y ganancias.

Aplicación de cantidades del Fondo

La aplicación en consumos de circulante supone reducción del FEP. La cooperativa podrá dar cumplimiento a los fines previstos por una doble vía: bien internamente mediante su estructura interna, o bien acudiendo a agentes externos que realicen las actividades previstas, incluso mediante aportaciones a otras cooperativas e instituciones para que sean éstas las que realicen las actividades formativas y culturales. En ambos casos se producirá una baja en la partida del fondo.

4.3. Informe de gestión

El Art. 56.1 de la ley 27/1999, prevé, además, la realización de un informe de gestión de las cantidades aplicadas del Fondo:

1. *El informe de gestión recogerá con detalle las cantidades que con cargo a dicho fondo se hayan destinado a los fines del mismo, con indicación de la labor realizada y, en su caso, mención de las sociedades o entidades a las que se remitieron para el cumplimiento de dichos fines.*

5. CONCLUSIONES

1.º- El Fondo de Educación y Promoción se establece como un instrumento singular de las cooperativas, que constituye un Fondo obligatorio dirigido a contribuir al desarrollo de las líneas básicas fijadas por los estatutos o

la asamblea, a actividades que cumplan alguna de las siguientes finalidades previstas en la Ley.

2.º- El importe de este fondo, cuyas dotaciones deben figurar en el pasivo del balance con separación de otras partidas, es inembargable e irrepartible

3.º- La dotación de fondos al FEP constituye un gasto fiscalmente deducible en el Impuesto sobre Sociedades de la cooperativa, si se cumplen los requisitos de la ley (art. 19 de la ley 20/1990). Ahora bien, se puede generar, en cambio, un ingreso fiscal si el Fondo no se aplica debidamente a su finalidad.

Además, las adquisiciones de bienes y derechos para finalidades del FEP están exentos del Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales (art. 33.1.c) de la Ley 20/1990), en el caso de que se trate de una operación sujeta a este impuesto y no al Impuesto sobre el Valor Añadido.

4.º- La dotación incorrecta al FEP es una causa de pérdida recogida en el apartado primero del artículo 13 de la ley 20/1990

5.º- En la memoria se detallarán los criterios de asignación e imputación utilizados y, en caso de que por razones excepcionales y justificadas se llegaran a modificar dichos criterios, deberá darse cuenta asimismo en la memoria de dichas razones, así como de la incidencia cuantitativa de dichos cambios en la valoración, considerando que los cambios se producen al inicio del ejercicio

6.º- Debe dotarse al FEP un porcentaje de los excedentes que debe fijarse, bien en los Estatutos, bien por la Asamblea general.

7.º- La dotación al FEP producirá un gasto en la cuenta de pérdidas y ganancias con independencia de que para calcular su importe se aplique lo dispuesto en la Ley 27/1999, y en los Estatutos. Pero, es un gasto fiscalmente deducible en el Impuesto sobre Sociedades de la cooperativa, sólo si es obligatoria por ley o

Estatutos y se cumplen los requisitos de la ley (art. 19 de la ley 20/1990).

8.º– El art. 19.3 de la ley 20/1990 establece la necesidad de que el Fondo se aplique a su finalidad en el ejercicio siguiente a su dotación, si bien puede aplicarse en ejercicios posteriores, pero el importe no aplicado deberá materializarse dentro del mismo ejercicio (el posterior al de su dotación) en cuentas de ahorro o en deuda pública.

9.º– La demostración de cómo se utilizó el saldo del Fondo es un deber de la cooperativa, y no es necesario que la Inspección demuestre la aplicación desviada del importe del Fondo, sino que la Cooperativa debe acreditar su uso correcto, incluida la materialización en caso de no utilización inmediata que impone el art. 19.3 de la ley 20/1990.

10.º– Debe llevarse una contabilización separada de las cuentas referidas al Fondo, tanto de las dotaciones, como de la aplicación en gastos o inversiones.

BIBLIOGRAFÍA

- ALGUACIL MARI, M. P., «Régimen fiscal I», en la obra colectiva dirigida por FAJARDO, G. *Cooperativas: Régimen jurídico y fiscal*, Tirant lo Blanch Monografía n° 738, Valencia, 2011.
- «El tratamiento en el Impuesto sobre Sociedades del Fondo de Educación y Promoción de las cooperativas», *Revista Quincena Fiscal* num. 12/2014 parte Estudios.
- ALGUACIL MARÍ, María P.; ROMERO CIVERA, A. «Requisitos para la aplicación del régimen fiscal especial de cooperativas», *Quincena fiscal*, N° 21, 2011, págs. 15-45.
- ALONSO RODRIGO, E. *Fiscalidad de cooperativas y sociedades laborales*, Generalitat de Catalunya, 2001.
- ARANA LANDIN, S. *Régimen fiscal de las cooperativas*, Universidad del País Vasco, 2012.
- BARBERENA BELZUNCE, I. *Sociedades cooperativas, anónimas laborales y agrarias de transformación. Régimen fiscal*. Aranzadi, 1992.
- CARRASCO CARRASCO. *La nueva estructura de Fondos propios para las cooperativas agroalimentarias*, Sevilla, Junta de Andalucía, 1993.
- CUBEDO TORTONDA, M., *La contabilidad de las empresas cooperativas*, Editorial Tirant Lo Blanch, Valencia, 2004.
- GADEA SOLER, E. «Régimen económico y financiero II. Los Resultados del ejercicio económico», págs 183-186, en la obra colectiva dirigida por FAJARDO, G. *Cooperativas: Régimen jurídico y fiscal*, Tirant lo Blanch Monografía n° 738, Valencia, 2011.
- GADEA SOLER E. «Fondos sociales obligatorios», en VV.AA. *Memento práctico Francis Lefebvre 2020-21*.
- MACIAS RUANO, A.J., *La participación económica del socio Un principio internacional cooperativo de pronóstico reservado*, Dykinson, Madrid, 2017.
- MARTÍN FERNÁNDEZ, F. J.; MARTÍN, F.; RODRÍGUEZ MÁRQUEZ, J. *Cuestiones tributarias y contables de las cooperativas*. Iustel, 2006.
- PASTOR SEMPERE, C. «Régimen económico y Financiero I. Capital Social, reservas y financiación», en la obra colectiva dirigida por FAJARDO, G. *Cooperativas: Régimen jurídico y fiscal*, Tirant lo Blanch Monografía n° 738, Valencia, 2011.
- GÓMEZ VILLA. *Cooperativas. Comentarios a la Ley 27/1999, de 16 de julio*, Coord. GARCÍA SÁNCHEZ, Madrid, Colegios Notariales de España, 2001.
- MORILLAS/FELIU, *Curso de Cooperativas*, 2ª ED, 2002.
- PANIAGUA, *La sociedad cooperativa. Las sociedades mutuas de seguro y las mutualidades de previsión social, Vol. 1*, TXXII del Tratado de Derecho Mercantil. Coord. JIMÉNEZ SÁNCHEZ, Marcial Pons, 2005.
- PAOLUCCI, *Le società Cooperative dopo la Riforma*, CEDAM, 2004.
- PAZ CANALEJO, *El nuevo Derecho cooperativo español*, Madrid, DIGESA, 1979.
- ROMERO CIVERA, A. «El fondo de educación y promoción en cooperativas de crédito: su gestión con o sin una fundación», *REVESCO: revista de estudios cooperativos*, ISSN 1135-6618, N.º 101, 2010, págs. 58-78
- SERVER IZQUIERDO, R. J.; POLO GARRIDO, F.; CUBEDO TORTONDA, M. «El Fondo de Educación, Formación y Promoción (FEFP)», *AECA: Revista de la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas*, ISSN 1577-2403, N° 96, 2011, págs. 26-29.
- VARGAS/GADEA/SACRISTAN, *Derecho de las sociedades cooperativas. Introducción, constitución, estatuto del socio, y órganos*, Ed La Ley, 2015.

VARGAS/GADEA/SACRISTAN, *Derecho de las sociedades cooperativas. Régimen económico, integración, modificaciones estructurales y disolución*” Ed Wolters Kluwer, 2017.

VICENT CHULIA, *Introducción al Derecho mercantil I*, 23 Ed Tirant lo Blanch, 2012.

VILLAFANEZ, *Cooperativa y concurso. Estudio de las relaciones jurídicas con sus socios*, Ed Marcial Pons, 2014.

Desarrollo rural y fiscalidad: el protagonismo de las cooperativas agrarias

Rural development and taxation: the main role of agricultural cooperatives

MARÍA DEL CARMEN PASTOR DEL PINO*

<https://doi.org/10.55617/revmites.22>

Resumen: En España, las autoridades públicas deben desarrollar políticas que promuevan las condiciones necesarias para que el desarrollo de zonas rurales sea efectivo y real. En este contexto, resulta inevitable referir el importante papel que la economía social, en general, y las sociedades cooperativas en particular, desempeñan en las economías rurales, siendo un instrumento geopolítico y geoeconómico de gran relevancia para combatir el deterioro de tales zonas y los problemas que las rodean. Las políticas fiscales son un medio perfectamente válido para impulsar el desarrollo local de estas zonas, siempre y cuando se perfilen de forma adecuada, y una forma de hacerlo es orientando medidas fiscales de estímulo para que estos tipos societarios pueda implantarse firmemente en tales zonas. En este trabajo se analizan las condiciones para ello, proponiendo medidas fiscales concretas que pudieran ir dirigidas al objetivo propuesto.

Palabras clave: Zonas rurales; desarrollo local; economía social; sociedades cooperativas; cooperativas agrarias; políticas fiscales; incentivos fiscales.

Abstract: In Spain, the public authorities according to the constitution are obliged to act with greater diligence in matters regarding the rural environment, promoting favourable conditions and establishing a suitable political, legal, social and economic framework for the progress of the regions and people of the rural environment. In this context cooperative societies are an instrument of extraordinary relevance on the geopolitical and geoeconomic level. Appropriate fiscal policies should be developed to achieve rural development. This paper analyses the current tax concessions that are applicable to the rural environment in order to realise the objective proposed.

Keywords: Rural areas; local development; social economy; cooperative societies; agricultural cooperatives; tax policies; tax concessions.

* Universidad Politécnica de Cartagena. carmen.pino@upct.es

1. INTRODUCCIÓN: LAS POLÍTICAS DE ESTÍMULO FISCAL COMO INSTRUMENTO AL SERVICIO DEL DESARROLLO LOCAL DE LAS ZONAS RURALES

Las políticas fiscales son uno de los mecanismos de que disponen las administraciones públicas para alcanzar determinados objetivos de naturaleza económica o social. En este sentido, las referidas políticas se sirven de un instrumento jurídico, el tributo, y de medidas específicas insertas en él, los beneficios fiscales, para el logro de objetivos que deben revestir, desde luego, la misma relevancia que la prevista en nuestro ordenamiento para el propio tributo.

La actividad financiera de los entes públicos se desarrolla para procurar los medios económicos necesarios para su ejercicio y asegurar el mejor empleo de dichos medios para la consecución de los fines generales (Rodríguez, 1976) Esta afirmación permite aunar los dos intereses que se persiguen con la actividad financiera de los entes públicos a través del instrumento tributario: el puramente fiscal de allegar fondos para cubrir gastos, y aquellos otros de política económica, redistributivos, o como tradicionalmente se les denomina extra-fiscales, en general. Y es que mediante la actividad financiera lo que se busca es, en definitiva, atender de «la mejor forma posible» a los fines de interés general de reconocimiento constitucional, lo que puede lograrse mediante la obtención de recursos y la consiguiente aplicación del gasto (vía ingresos tributarios), o bien de forma alternativa sin acudir directamente a ese ciclo financiero (vía gasto fiscal) La actividad financiera debe actuar así, como un instrumento de transformación social que puede y debe estar dirigido entre otros a la persecución de estabilidad económica, de progreso económico y social, o de una más justa distribución de la renta y la riqueza (Sánchez, 1997).

Legitimado el empleo de políticas fiscales resulta evidente, por la limitación de recursos

existentes, que esas políticas deben ser lo más adecuadas posibles para conseguir su objetivo, para lo que resulta imprescindible ajustarse a unas pautas específicas en su planificación. Una adecuada política de estímulo fiscal es aquella que delimita con claridad el objetivo perseguido y su ámbito de actuación, para después articular las medidas específicas de beneficio en los correspondientes tributos, instaurándolas en un contexto global de promoción, y previendo mecanismos de evaluación de los objetivos alcanzados para comprobar y medir su eficacia y eficiencia (Braña,1982)¹.

Siguiendo estas pautas, se plantean en el presente trabajo concretas medidas de beneficio fiscal para lograr un objetivo concreto: el desarrollo local de las zonas rurales. Y es que resulta evidente que una gran parte de nuestro territorio se encuentra en grave riesgo de despoblación, afectando no sólo a la potencialidad de sus recursos naturales o culturales, sino al empobrecimiento económico de zonas o regiones y, en consecuencia, a la calidad de vida de sus habitantes en sus aspectos esenciales.

Como se destaca en el Informe CES 1/2018, *El medio rural y su vertebración social y territorial*, la importancia del medio rural en España es extraordinaria comprendiendo el 85 por 100 del territorio y en torno al 20 por 100 de la población, albergando prácticamente todo el patrimonio ambiental y una parte significativa del histórico y cultural de nuestro país. Es el entorno en el que se desarrollan las actividades del sector primario, que abastecen de alimentos seguros y de calidad a la población, tienen un papel importante en la gestión ambiental y –junto con otras, como la indus-

¹ Los requisitos técnicos que configuran una política de incentivos fiscales deben hacer referencia a las exigencias de su concesión y contraprestación, a la incidencia de los impuestos que exige, que debe ser importante para que sus efectos sobre las expectativas empresariales sea sensible, el momento y extensión en el tiempo de su concesión, la coordinación con otras medidas de política fiscal, y de su administración, destacando los costes y los beneficios que con dichas actuaciones se producen.

tria alimentaria– contribuyen a la creación de empleo, a la innovación y al equilibrio en el saldo comercial de la economía (Consejo Económico y Social de España, 2018, p. 3). Por su parte, el Informe CES 2/2021, *Un medio rural, vivo y sostenible*, recoge en este sentido de preocupación, las líneas principales de actuación de la estrategia nacional frente al reto demográfico en el medio rural, destacando la necesidad de: a) garantizar la funcionalidad de los territorios afectados por la despoblación y la baja densidad; b) mejorar la competitividad y facilitar el desarrollo de nuevas actividades económicas y el fomento del emprendimiento; y c) favorecer el asentamiento y la fijación de la población en el medio rural (Consejo Económico y Social de España, 2021). La preocupación y a su vez el interés por la situación de estos territorios se ha visto además incrementada por las consecuencias generadas por la pandemia de COVID-19, al quedar en evidencia la extraordinaria relevancia de estos territorios en donde se ubica prácticamente la totalidad del tejido productivo del sector agroalimentario, considerado como actividad esencial durante el estado de alarma. Por este y otros motivos, el tema de la creciente y acelerada despoblación en una gran parte de nuestro territorio ha estado y está en las actuales agendas políticas.

Indicado el interés y la actualidad del tema, cabe señalar que el presente trabajo no pretende efectuar un análisis del régimen fiscal aplicable a un tipo societario concreto (el cooperativo)– aunque se sirva de él para intentar alcanzar el objetivo previsto–, sino de revisar el proceso necesario para articular medidas de incentivo fiscal dirigidas al logro del desarrollo local de zonas rurales. Por ello, no se efectúa un análisis general del régimen fiscal aplicable a un tipo u otro societario, sino que se sirve de él como instrumento para articular las correspondientes medidas de beneficio que logren el fin previsto.

Tal y como hemos indicado, el primer paso es revisar si el objetivo de estímulo que se persigue es digno de protección, y en qué me-

didada. Y es que cualquier política de incentivo fiscal debe quedar justificada desde un punto de vista jurídico por la legitimidad del objetivo que se persigue. De este modo, al igual que el gravamen tributario debe ajustarse a unas pautas constitucionales y de legalidad, el beneficio tributario también debe hacerlo, de forma que el objetivo que se persiga tenga al menos el mismo reconocimiento que el que legitima el empleo del propio instrumento tributario para otras finalidades.

El objetivo inmediato de la política de estímulo fiscal sobre el que versa el presente trabajo es el «desarrollo local de las zonas rurales» en España. Y en este sentido, resulta imprescindible partir de la situación actual en la que se encuentran tales zonas en nuestro país. Las denominadas «zonas rurales» presentan en la actualidad unas características muy acentuadas: un importante déficit de crecimiento estructural con una insuficiencia relevante en infraestructuras; una pérdida importante de su propia actividad de base económica, generada y alimentada por la de su propia población; y una degradación como consecuencia de los factores anteriores, de espacios y recursos de gran valor social y ecológico (Mozas y Bernal, 2006). Ante esta desalentadora realidad, resulta evidente que nos encontramos ante una necesidad acuciante que justificará las actuaciones públicas. Y es que conforme a lo dispuesto en los artículos 40 y 131.1 de la Constitución española (CE), los poderes públicos pueden (y deben) equilibrar y armonizar el desarrollo regional y sectorial, estimulando el crecimiento de la renta y de la riqueza y su más justa distribución desde un punto de vista regional y social. Los referidos preceptos aluden así a la necesidad de atender al desarrollo de ciertos territorios sobre la base de las personas que en ellos se encuentran.

El desarrollo local, como un modo de desarrollo territorial en donde el crecimiento es un medio, en lugar de un fin en sí mismo, y en el que la preocupación por el desarrollo de los hombres está por encima del de las cosas

(Alonso, 1993), es de ese modo el enfoque desde el que lograr el proceso de crecimiento y cambio estructural que se requiere. Ese crecimiento debe basarse por lo tanto en la realidad sobre la que actúa, de modo que las estrategias de desarrollo territorial de las áreas rurales se han de basar principalmente en crecimientos endógenos, caracterizados por otorgar prioridad a la producción de bienes y servicios de alto valor social, así como en la promoción de la identidad local y regional, logrando los necesarios arraigos de la población (Rodríguez, 2003; Vázquez, 2005; Mozas y Bernal, 2006).

Desde ese enfoque endógeno, la intervención de los poderes públicos, justificada también por la necesaria modernización y desarrollo de los diferentes sectores económicos que prevé el art. 130. 1 de nuestro texto constitucional, se debe dirigir así principalmente hacia el estímulo y desarrollo de las actividades económicas propias de las zonas rurales. En este sentido, y resultando indudable que tales actividades se ubican en el sector primario (agricultura, ganadería, pesca ...), las políticas fiscales deberán incidir en ellas, como medio para conseguir el objetivo de equiparación del nivel de vida de toda la población al que alude el texto constitucional. Este objetivo, también es comunitario. Y es que, en este mismo sentido, y con el fin de impulsar el crecimiento de las regiones rurales y aumentar el empleo y el nivel de vida en ellas, la política de desarrollo rural de la Unión Europea (período 2014-2020) ha establecido tres grandes objetivos: mejorar la competitividad de la agricultura, lograr una gestión sostenible de los recursos naturales y de las acciones relacionadas con el clima, y permitir un desarrollo territorial equilibrado de las zonas rurales.

Reconocido el objetivo de desarrollo local de zonas rurales como un objetivo digno de protección tanto desde un punto de vista constitucional como comunitario, no cabe duda de que queda en manos de las distintas administraciones la articulación de las políticas públicas que considere más apropiadas para lograrlo. Las políticas públicas quedan ya dentro del

margen de opción de cada administración, que pueden desarrollar uno u otro tipo de acciones al respeto, aunque ello no significa que quede desprovista de un enjuiciamiento de idoneidad. En este contexto, las actuaciones públicas de fomento dirigidas a encauzar la iniciativa privada hacia los específicos fines de interés general que en cada caso se prevean, elegirán la forma de transferir los oportunos recursos financieros que coadyuven a tal finalidad. Y así, y aunque la elección del mecanismo concreto de transferencia de recursos –sea el de subvenciones (gasto directo) o el de beneficio fiscal (gasto indirecto)– queda dentro del margen de discrecionalidad de los poderes públicos, esta elección debe responder a pautas de idoneidad, eficacia y eficiencia (art. 31.2 CE)². De este modo, y en el caso de elegir el incentivo fiscal como mecanismo de transferencia de recursos se debe entonces considerar cuál será la técnica jurídico-tributaria más idónea para lograr el objetivo previsto, sin desvirtuar el instrumento en el que va inserto, y la más eficaz y eficiente para lograr el resultado buscado (PASTOR, 2009).

2. LAS SOCIEDADES COOPERATIVAS EN LAS ZONAS RURALES: LAS COOPERATIVAS AGRARIAS

El ámbito sobre el que centramos la actuación de estímulo es el de las «zonas rurales» Ahora bien, la delimitación de tales zonas no resulta clara, al poder efectuarse su caracterización sobre la base de distintos criterios, susceptibles de emplearse además de forma individual o conjunta. Pese a esa posibilidad, es cierto que los criterios más empleados para su concreción tanto desde un punto de vista doctrinal como institucional son: el demográfico y el del vínculo productivo.

Conforme al primer criterio, las dos variables cuantitativas más significativas que se

² Conforme a lo dispuesto en el art. 31. 2 de nuestro texto constitucional: "El gasto público realizará una asignación equitativa de los recursos públicos, y su programación y ejecución responderán a los criterios de eficiencia y economía".

emplean para su delimitación son: el tamaño de los núcleos de población y el de la densidad de población. El número de habitantes por localidad es la variable utilizada en España por el Instituto Nacional de Estadística (INE), considerando la cifra límite de 10.000 habitantes para diferenciar las zonas rurales de las urbanas. La Organización para la Cooperación y el Desarrollo (OCDE) y la Agencia Europea de Estadística (EUROSTAT) emplean la segunda de las variables, considerando zona rural aquella cuya densidad de población es menor de 150 o 100 habitantes por km², respectivamente. En España, la Ley 45/2007 de 13 diciembre, para el Desarrollo Sostenible del Medio Rural (LDSMR) combina ambas variables, considerando este como el espacio geográfico formado por la agregación de municipios o entidades locales con población de menos de 30.000 habitantes y densidad menor de 100 habitantes por Km². También existen otras delimitaciones poblacionales que atienden a consideraciones más específicas de la población que la integran, tales como: la tasa de masculinidad existente en la zona 100*H/M (número de hombres por cada 100 mujeres), o la tasa de envejecimiento, población con edad superior 65 años respecto al total de la población (Elizalde, 2016).

Conforme al segundo criterio empleado el elemento determinante para la delimitación rural o urbana del territorio es el origen del valor añadido de cada zona, o el tipo de actividad económica desarrollada en ella. Así, las actividades agrícolas, ganaderas, pesqueras y forestales suelen ser específicas de zonas rurales, sin perjuicio de que puedan desarrollarse también en zonas urbanas, o de poder incluir algunas otras actividades además de las referidas. A este criterio parece acogerse, por ejemplo, la propia Comisión Europea, a través del Comité de las Regiones cuando identifica las zonas rurales como «la parte del territorio dedicada principalmente a la agricultura, silvicultura y pesca» (...), –si bien es cierto que no lo limita a este criterio–, señalando también el dato demográfico de baja densidad poblacional como elemento específico de las referidas zonas.

Como resulta fácil de comprender por la diversidad de zonas rurales que existen en la Unión Europea, es prácticamente imposible efectuar una delimitación unitaria del concepto, de modo que cada Estado miembro y región aplica la suya. No obstante, y al objeto de participar en los programas de desarrollo rural de la Comisión Europea, ésta define una serie de «componentes esenciales» que pueden ser utilizados para definir una tipología de zonas rurales: tales como el grado de dificultades físicas; la sensibilización medioambiental; o las desventajas socioeconómicas que presentan. De este modo, dependiendo de la importancia asignada a cada uno de estos componentes se pueden crear tipologías individuales adecuadas en función de las especificidades de los estados miembros o de carácter regional, teniendo en cuenta que cada «componente esencial» está formado a su vez por un conjunto de factores individuales, y que cada factor puede medirse con un conjunto específico de indicadores. De acuerdo con todo lo expuesto, los referidos indicadores nos pueden dar las pautas para efectuar con acierto una delimitación de lo que podemos considerar como zona rural. Tales indicadores serían: la densidad de población; el uso de las tierras; las dificultades físicas; la sensibilización medioambiental; la demografía; los problemas socioeconómicos; la estructura económica; y el acceso a servicios y economías urbanas (Red Europea de Desarrollo Rural, 2021).

Pues bien, con independencia del criterio adoptado, y una vez perfilada una zona territorial conforme a uno u otro de los elementos referidos, lo relevante a los efectos que nos ocupa es mostrar la realidad económico-social existente en tales zonas y cómo un tipo societario concreto puede constituir una pieza clave en su desarrollo. Nos referimos a las sociedades cooperativas.

Las sociedades cooperativas presentan por su propia naturaleza jurídica, por su estructura y fines, una especial idoneidad para desarrollar las zonas en las que se asientan. En este sentido, tienen capacidad para crear

tejido productivo en cualquier zona, pero especialmente en zonas rurales despobladas (Bueno Campos, 1993; Juliá y Marí, 2002; Buendía y García, 2003; entre otros). Y es que su aptitud para desarrollar todo tipo de actividades económicas, y de llegar a todos sitios, al depender su ubicación geográfica sólo de sus fundadores, hacen de este tipo societario un modelo idóneo para lograr el pretendido desarrollo local de las zonas rurales (Mozas, 1999); zonas donde se llevan a cabo además muchas de las actividades incardinadas en el sector primario, directamente asociadas con los principios cooperativos. Las cooperativas son de este modo las formas societarias idóneas para emprender iniciativas de desarrollo endógeno entre otras razones: por su estrecha vinculación con el territorio donde operan y su escaso riesgo de traslado o cierre selectivo; por su apoyo desde, y hacia los recursos locales, y por hacerlo además de una forma sostenible; así como por su interés por la comunidad donde operan y la promoción de la identidad local y regional, al ser este un principio que las caracteriza y justifica (Alonso, 1993; Tomas *et al.* 1998; Mozas y Bernal, 2006, entre otros).

Las sociedades cooperativas son además entidades creadoras de empleo estable. En este sentido puede decirse que el desarrollo del sector cooperativo no se debe tanto a sus cualidades como modelo societario refugio en situación de desempleo, sino a las cualidades del tipo de empleo que genera (Díaz y Marcuello, 2010). De este modo, queda demostrada la mayor fortaleza que ofrece este tipo societario en el mantenimiento del empleo en periodos recesivos, frente al que se da en otros tipos societarios (García, 1997; Díaz, 2000). Además, esa capacidad creadora de empleo estable lleva a la necesidad de destacar otra extraordinaria virtud de las sociedades cooperativas: su capacidad de fijación de población al territorio. Y es que tales entidades no sólo pueden contribuir a la creación del empleo necesario para lograr crecimiento económico, atrayendo nueva población, sino que además pueden evitar el desarraigo de la ya existente, al proporcionar las condiciones favorables para evitar su emigración, da-

das las características específicas de este tipo de sociedades y de sus principios y reglas de funcionamiento, especialmente en periodos de crisis (Valiente, 2019).

Finalmente cabe referir la capacidad de las cooperativas para preservar el entorno en el que operan. Y es que el «interés por la comunidad» que como principio configurador las caracteriza, demuestra la necesaria implicación social y económica que éstas tienen con su entorno, y que se plasma en la adopción de políticas concretas aprobadas por sus socios mediante las que se garantiza un desarrollo sostenible, poniendo en práctica todas las actuaciones necesarias para preservar el medio en el que se desenvuelven las actividades (Aguilar, 2015).

La idoneidad del modelo cooperativo para el logro de objetivos económicos y sociales de relevancia viene también reconocida por la propia Unión Europea. En este sentido se le considera un modelo extraordinario para alcanzar objetivos comunitarios como la integración social, el desarrollo regional y rural, la agricultura, o la creación de empleo, instando por ello a la mejora de su visibilidad, características y comprensión del sector. Y es que tal y como se destaca en la Comunicación de la Comisión europea sobre fomento de las cooperativas en Europa (COM (2004) 18 final, p. 19), la utilización del modelo cooperativo resulta de gran relevancia especialmente en zonas rurales, puesto que al ser organizaciones centradas en sus socios, y están enraizadas en sus comunidades locales, contribuyen a mantener los puestos de trabajo locales, facilitando servicios locales en un contexto de globalización económica; enraizamiento local que puede combatir de forma eficaz la desertización de zonas rurales, contribuyendo al desarrollo de las regiones y poblaciones desfavorecidas. Por todo ello se invita a los Estados miembros a considerar seriamente la función beneficiosa de las cooperativas locales en las regiones, zonas remotas y núcleos urbanos desfavorecidos a la hora de diseñar políticas de apoyo para las áreas económicamente desfavorecidas.

Una vez justificada la idoneidad del modelo cooperativo como motor de desarrollo local en zonas rurales, cabe detenerse en un tipo concreto de cooperativa: la agraria³. Y es que las cooperativas agrarias constituyen la principal estructura organizada implantada en el medio rural, al estar ligadas incondicionalmente y de forma estable a este medio, jugando un papel fundamental en la economía local de las zonas rurales (Baamonde, 2002). Las cooperativas agrarias pueden ayudar así de una forma extraordinaria a paliar los principales problemas del mundo rural: evitando el abandono de cultivos y coadyuvando al necesario relevo generacional al provocar efectos impulsores de la cohesión económica y social imprescindible para lograr tales objetivos (Díaz y Marcuello, 2010; Julia y Marí, 2002).

La Comisión europea considera que el modelo de cooperativa agrícola constituye una herramienta importante para el desarrollo del sector agrícola de los Estados miembros. Por ello insta al análisis de los factores de éxito en este ámbito como son: la solidez y la diversificación de la actividad económica, la importancia de una gestión adecuada a través de la formación y la capacitación, a la cooperación entre cooperativas y, sobre todo, a la implicación de los jóvenes en el desarrollo y la gestión de cooperativas (COM, (2004), p. 16). Del mis-

mo modo, las entidades de economía social, y las cooperativas en particular, y de entre ellas las agrarias rurales, contribuyen de una manera relevante a la consecución de ciertos objetivos de desarrollo sostenible (ODS): como la reducción de la pobreza, o la reducción de los elevados porcentajes de trabajo informal (50 por ciento del trabajo total en el mundo), elevando la dignidad y las condiciones de vida de las personas, y contribuyendo a potenciar a grupos vulnerables como las mujeres y los jóvenes (Dictamen del Comité Económico y Social Europeo sobre La dimensión exterior de la economía social (2017/C 345/09), también Mozas, 2019).

3. LA FISCALIDAD Y EL FOMENTO DE LAS SOCIEDADES AGRARIAS

3.1. Legitimidad e idoneidad del instrumento fiscal

De todo lo expuesto se extrae una evidente conclusión: las cooperativas presentan una extraordinaria aptitud para lograr el desarrollo local de las zonas rurales –objetivo de reconocimiento constitucional y comunitario que nos ocupa–demostrando su idoneidad para ser, en su caso, destinatarias de medidas de beneficio fiscal. Esta afirmación se puede efectuar además desde cualquiera de las perspectivas de justificación de una política de incentivos: la dirigida a la demanda o a la oferta (Gallastegui, 2017). Y es que la política de incentivo fiscal dirigida a la creación, mantenimiento y expansión de las sociedades cooperativas en general (Atxabal, 2020), y de las agrarias en particular, quedaría legitimada desde los dos enfoques de justificación de tales políticas: es decir, por su idoneidad «por lo que hacen» para lograr el objetivo de política económica y social previsto (en nuestro caso: el desarrollo local de las zonas rurales), atendiendo a su capacidad para alcanzar este mediante el simple desarrollo de su actividad económica; pero también «por lo que son», dada la legítima promoción que de tales formas societarias se

³ Conforme a lo dispuesto en el art. 93.1 de la Ley 27/1999, de 16 de julio, de Cooperativas, son cooperativas agroalimentarias «las que asocien a titulares de explotaciones agrícolas, ganaderas o forestales, incluyendo a las personas titulares de estas explotaciones en régimen de titularidad compartida, que tengan como objeto la realización de todo tipo de actividades y operaciones encaminadas al mejor aprovechamiento de las explotaciones de sus socios, de sus elementos o componentes de la cooperativa y a la mejora de la población agraria y del desarrollo del mundo rural, así como atender a cualquier otro fin o servicio que sea propio de la actividad agraria, ganadera, forestal o estén directamente relacionados con ellas y con su implantación o actuación en el medio rural. También podrán formar parte como socios de pleno derecho de estas cooperativas, las sociedades agrarias de transformación, las comunidades de regantes, las comunidades de aguas, las comunidades de bienes y las sociedades civiles o mercantiles que tengan el mismo objeto social o actividad complementaria y se encuentren comprendido en el primer párrafo de este artículo (...)».

prevé en nuestro ordenamiento (art. 129.2 CE, Ley 5/2011, de Economía Social y normativas autonómicas), como sujetos que por su propia naturaleza y sus reglas de funcionamiento persiguen objetivos de interés general⁴.

Por lo demás, la superación de legitimidad desde este doble enfoque reforzaría además la argumentación de la compatibilidad de esta política de incentivo fiscal con el régimen de ayudas de Estado de la UE. Y es que tal y como precisa la propia Comisión europea, no incurrirán en esta consideración las medidas que, al reducir los costes fiscales unidos a determinados costes de producción, persiguieran un objetivo de política económica general (Rodríguez, 2003). De este modo, poniendo el acento en el objetivo mediato o final de desarrollo local de las zonas rurales, y en los vínculos y razones de idoneidad ya expuestas para conseguir los intermedios (creación de empleo, arraigo y atracción poblacional o sostenibilidad de los entornos naturales), el trato fiscal beneficioso a las cooperativas como objetivo inmediato, resultará legítimo. En cualquier caso, la compatibilidad o no de este régimen fiscal debe declararse no de la posibilidad de su establecimiento, sino de cada una de las medidas de beneficio previstas para el caso concreto.

En este sentido, y pese a las reticencias que los órganos comunitarios han mostrado tradicionalmente con relación a los beneficios condicionados a modelos societarios concretos, o a la mera y simple referencia a cualquier «objetivo de política económica o social» para legitimarlos (Merino, 2011, o Alguacil, 2003), lo cierto es que el Derecho comunitario no prohíbe reducciones o beneficios fiscales por «motivos legítimos económicos y sociales», entre los que se encontrarían el «desarrollo de zonas rurales» o de «zonas despobladas» (así, STJCE Comisión/Italia, de 18 de enero de 1980 (as. 21/79), o ST-

JCE de 26 de septiembre de 1996, C-241/94, Francia/Comisión), pudiendo quedar perfectamente legitimado su empleo siempre que las medidas previstas se ajusten a criterios claros de consecución de los objetivos de interés general previstos. No se trataría por ello de medidas selectivas dirigidas sin más a un tipo societario concreto sino de medidas dirigidas al logro de objetivos económicos y sociales dignos de protección comunitaria, orientadas eso sí a un tipo societario específico por su especial idoneidad para la consecución de tales objetivos.

Legitimado el empleo de políticas fiscales dirigidas a las sociedades cooperativas para la consecución del objetivo de desarrollo local de zonas rurales, hemos de sentar las bases teóricas previas de una adecuada política fiscal, antes de pasar a exponer las medidas fiscales concretas que se proponen para conseguir el objetivo propuesto.

Como ya hemos expuesto al inicio del trabajo, las políticas de incentivo fiscal emplean el instrumento tributario para la articulación de las diferentes técnicas de minoración de gravamen. Se sirven de este modo de los sujetos pasivos contribuyentes para que sean ellos los que realicen las conductas que se quieran estimular, logrando en cada caso los objetivos previstos, conforme a unas exigencias técnicas concretas⁵ (Braña, 1982, Molina Rodríguez y Sánchez, 1981, Owens, 1993), obteniendo a cambio una minoración de los oportunos gravámenes. Los beneficiarios de las medidas tributarias en cuestión deben presentar en con-

⁵ Los requisitos técnicos que configuran una política de incentivos fiscales deben hacer referencia a las exigencias de su concesión y contraprestación, a la incidencia de los impuestos que exime, que debe ser importante para que sus efectos sobre las expectativas empresariales sea sensible, el momento y extensión en el tiempo de su concesión, la coordinación con otras medidas de política fiscal, y de su administración, destacando los costes y los beneficios que con dichas actuaciones se producen. Por otra parte, en la proyección de tales políticas deben considerarse una serie de aspectos fundamentales. Así, la discrecionalidad o no del incentivo, la exigencia o no de un mínimo de inversión que cumpla una serie de requisitos, la concreción temporal en su disfrute, o la naturaleza general o específica del incentivo.

⁴ Véase el art. 8.2 de la Ley 5/2011, que reconoce como objetivo de las políticas públicas de promoción de la economía social, entre otros, su desarrollo en áreas como el desarrollo rural.

secuencia una especial idoneidad para lograr con eficacia los objetivos previstos, y al menor coste posible, acorde con las exigencias del art. 31.2 de nuestro texto constitucional

Si el objetivo planteado es el desarrollo local de las zonas rurales, habrá que dirigir las medidas de beneficio fiscal a aquellos sujetos que mejor puedan alcanzar dicho objetivo, corrigiendo las actuales deficiencias, y con la mayor eficacia y eficiencia posible. Y en este sentido, y como ya hemos justificado, hay un modelo societario que presenta una especial idoneidad para lograrlo el cooperativo; idoneidad que viene dada de sus rasgos específicos y de sus propias reglas de funcionamiento y principios inspiradores. Y es que tal y como se ha referido, las zonas rurales presentan en la actualidad un importante deterioro de su base de actividad económica, quedando comprobado que las cooperativas presentan una especial capacidad para desarrollar iniciativas de crecimiento endógeno sostenible en el tiempo; si tal y como se ha referido, las zonas rurales presentan un importante problema de pérdida de población, ha quedado comprobado que las cooperativas son sujetos generadores de empleo de calidad, más estable y arraigado al territorio; finalmente, y si tal y como se ha referido, las zonas rurales sufren una importante degradación de espacios y recursos de gran valor social y ecológico, queda comprobado que las cooperativas contribuyen de una forma sostenible a la conservación del medio en el que se desenvuelven. Sólidos argumentos, que no dejan lugar a duda sobre su idoneidad como sujetos beneficiarios de una política fiscal de estímulo a su creación y desarrollo en zonas rurales.

Pues bien, para articular una adecuada política fiscal de beneficio o estímulo resulta inevitable partir de una idea clave: la eficacia. Una medida de beneficio fiscal es eficaz si logra el objetivo final que persigue. Y además es eficiente, si lo hace a un coste razonable, razonabilidad que viene dada por la proporcionalidad entre su coste y el beneficio obtenido⁶.

Para concretar la eficacia de un instrumento fiscal resulta necesario atender a dos elementos: por un lado, y *a priori* a la técnica concreta de beneficio empleada (exención, bonificación, minoración de tipos, deducción...), que debe ser idónea para lograr los objetivos intermedios previstos sin desvirtuar su propia naturaleza ni la del tributo en la que se inserta; y, por otro, a *posteriori*, a la comprobación efectiva de la consecución mediante ellos de tales objetivos intermedios y del objetivo final.

De acuerdo con lo expuesto hasta ahora, debemos considerar varios aspectos: los previos de legitimidad de los beneficios fiscales a las cooperativas agrarias; y los elementos previos configuradores de los beneficios fiscales. Respecto a la primera cuestión, es importante delimitar los objetivos a conseguir con la política fiscal de beneficio, debiendo diferenciar: por un lado, el objetivo final y mediato que la justifica: en nuestro caso, el desarrollo local de las zonas rurales; por otro, los objetivos intermedios para lograrlo: en nuestro caso, creación de empleo, atracción y arraigo poblacional, sostenibilidad del entorno; y, finalmente, el objetivo inmediato sobre el que se centra el estímulo fiscal: en nuestro caso, el fomento de las sociedades cooperativas agrarias como instrumento idóneo para conseguirlo. Con relación a los elementos previos configuradores de los beneficios fiscales, hay que atender: por un lado, a la forma en que las cooperativas actúan sobre los objetivos intermedios, o en su caso, sobre los obstáculos o necesidades que tienen para alcanzarlos; y, en segundo lugar, a las técnicas de minoración de gravamen que resultarán más idóneas para articular el beneficio fiscal

Para analizar los elementos configuradores de los beneficios fiscales dirigidos al fomento de las cooperativas agroalimentarias, modelo cooperativo en el que se centra el presente trabajo, resulta necesario precisar una cuestión. Las medidas fiscales que se proponen van di-

⁶ No debemos olvidar que toda política fiscal de beneficio conlleva unas exigencias constitucionales como política de

gasto que es (gasto fiscal), debiendo ser conforme al art. 31.2 de nuestra Constitución: es decir, eficaz y eficiente.

rigidas a un único objetivo final que las justifica; el desarrollo local de zonas rurales. Y para conseguirlo, lo importante es que se consolide en ellas un verdadero crecimiento económico y una efectiva estabilidad social. Por ello, las medidas tributarias van dirigidas a aquellos sujetos tributarios que de un modo u otro puedan conseguir tales objetivos, entre los cuales, y sin lugar a dudas como hemos referido con sólidos argumentos, se encuentran las sociedades cooperativas, en general, y agrarias en particular. Ello no impide sin embargo que se plante alguna medida dirigida a cualquier modelo societario que logre el objetivo propuesto, aunque pueda reconocerse una graduación del beneficio a favor del modelo cooperativo que quedaría justificada en atención a su especial naturaleza y régimen estructural y de funcionamiento (Alguacil, 2003).

Por otro lado, el elemento previo necesario para configurar el correspondiente beneficio fiscal es el que viene impuesto por la situación actual en que se encuentran tales cooperativas, y en su caso por sus problemas y necesidades para el adecuado desenvolvimiento de su actividad y para actuar sobre los objetivos intermedios, pues sólo así será eficaz el beneficio en los términos que ya hemos indicado. En este sentido, deben señalarse los principales problemas que actualmente presenta este modelo societario. Las cooperativas agrarias presentan en la actualidad ciertos problemas de competitividad, derivados de la falta de diversificación de su actividad o de sus fallos dimensionales (Preciado y Santamaría, 2019, o Carnicer, 2017), así como de las dificultades relacionadas con el mantenimiento y la atracción de socios por falta de estímulos suficientes para los socios actuales (por edad, pérdida de motivación, mayor beneficio mediante otro tipo de explotaciones, escaso reconocimiento social de las virtudes del cooperativismo) (Bengoetxea, 2016), y por la falta de estímulos suficientes para la atracción de socios jóvenes y de mujeres: importantes problemas de relevo generacional y de arraigo poblacional (Pedrosa y García, 2011). Y es que resulta indudable que la presencia de mujeres en el ám-

bito rural resulta imprescindible no sólo para asentar y arraigar población al territorio (Esteban, *et al.* 2018), sino también para mejorar los rendimientos económicos de las propias cooperativas (Hernández, *et al.*, 2019).

Delimitados los problemas, el incentivo fiscal debe articularse así mediante la configuración del beneficio fiscal que más eficazmente logre paliar los obstáculos referidos. De acuerdo ello, las vías de actuación deben centrarse en la propia sociedad cooperativa y en los socios, teniendo en cuenta la necesaria complementariedad que debe existir entre ambas actuaciones, y teniendo presente que deben ser planteadas sobre la base del fin último a perseguir: el desarrollo local de las zonas rurales, no siendo las medidas concretas que se indiquen si no un elemento más que debe ser contemplado dentro de un contexto general de apoyo a ese objetivo (Banacloche, 1999). No debemos olvidar por ello, que una adecuada política de incentivos no se logra con medidas aisladas, sino integradas en un contexto general de estímulo⁷. Veámoslos.

3.2. Propuesta de medidas fiscales

Llegados a este punto hemos de exponer las medidas fiscales específicas que se proponen. Antes de ello debemos efectuar dos precisiones. En primer lugar, que tal y como se ha indicado al inicio del trabajo, el objetivo de este no es analizar el régimen fiscal de las sociedades cooperativas en su conjunto (previsto en la Ley 20/1990, de 19 de diciembre, de Régimen Fiscal de las Cooperativas, y en lo no regulado de forma específica por

⁷ Una política general de incentivos no debe agotarse con una sola medida, sino que deben combinarse. En este sentido, una medida en concreto sólo tiene sentido dentro de una política general o sectorial dirigida al objetivo general propuesto, y desde todos los enfoques posibles. Un diseño eficaz de las políticas de incentivos fiscales ha de efectuarse teniendo en cuenta tres cuestiones principales: la incidencia cualitativa y cuantitativa de los impuestos que se eximen, una buena elección del instrumento empleado para articularlos, y una adecuada coordinación con el resto de medidas de política económica.

ella en la Ley 27/2014, de 27 de noviembre, del Impuesto sobre Sociedades), pues no se trata de estimular este tipo societario sin más sino de servirse de él para lograr el verdadero objetivo de estímulo: el desarrollo local de zonas rurales. Por este motivo no se analiza en su totalidad el tratamiento fiscal que la normativa fiscal específica y general prevé para este tipo societario, –lo que excedería del objetivo directo de este trabajo–, sino que sirviéndose de ella se efectuará un planteamiento de medidas fiscales concretas para lograr el arraigo de este tipo societario en zonas rurales, articuladas en aquellos tributos que mejor permitan el logro de este propósito. En segundo lugar, y aunque el modelo cooperativo presenta en su conjunto una especial idoneidad para la consecución del desarrollo local, las medidas van dirigidas a un tipo específico: el agrario, por ser el más implantado en el medio rural, y por el especial protagonismo que el sector agroalimentario ha alcanzado en estos años de excepcionalidad, considerado como esencial durante el estado de alarma.

Pues bien, conforme a lo expuesto, pasamos sin más a analizar los beneficios que se proponen, para lo cual se ha optado por agrupar las medidas según la necesidad concreta que requieren las cooperativas o sus socios, coordinadas con otras medidas generales que las complementan y permiten lograr el objetivo final tantas veces referido en el trabajo. Dentro de cada bloque, hemos considerado oportuno primero justificar el beneficio y luego delimitarlo técnicamente.

El primer bloque de medidas iría dirigido a la **constitución y consolidación de cooperativas agroalimentarias en zonas rurales**, previéndose al respecto cuatro medidas fiscales concretas:

1. *Modificación de la deducción por creación de empleo del Impuesto sobre Sociedades, para las entidades de pequeña y mediana dimensión ubicadas en zonas rurales*, incorporando nuevas cuantías de deducción: por la contra-

tación de trabajadores con formación especializada, técnica y gerencial, y por contratación de mujeres

2. *Modificación de la deducción estatal en el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas por inversión en empresas de nueva creación*, eliminando las limitaciones de formas societarias previstas, o incluyendo al menos el modelo cooperativo entre los previstos
3. *Introducción de deducciones autonómicas en la cuota íntegra del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas por inversión en empresas agrarias y sociedades cooperativas agrarias o de explotación comunitaria de la tierra.*
4. *Reducción del tipo de gravamen en el Impuesto sobre Sociedades aplicable a pymes y cooperativas ubicadas en zonas rurales.*

La primera medida que se propone es la *modificación de la vigente deducción por creación de empleo prevista en la normativa reguladora del Impuesto sobre Sociedades, incorporando nuevos elementos de deducción para las entidades de pequeña y mediana dimensión ubicadas en zonas rurales*: tanto por la contratación de trabajadores con formación especializada, técnica y gerencial, como por la contratación de mujeres. La justificación del beneficio resulta evidente: la necesidad de aumentar la capacitación técnica y gerencial en aquellas sociedades que disponen de más dificultades para ello (pequeñas y medidas empresas), así como la necesidad de aumentar la presencia de mujeres en las actividades económicas desarrolladas en el ámbito rural que logren el imprescindible arraigo poblacional, serían las razones que justificarían estas nuevas cuantías de deducción sobre la cuota íntegra del Impuesto sobre Sociedades.

Respecto a la configuración del beneficio hemos de indicar que se trataría de modificar una deducción ya vigente en el art. 37.1 de la

Ley 27/2014, de 27 de noviembre de Impuesto sobre Sociedades (LIS), incorporando al precepto un nuevo apartado dirigido a un perfil de contratación concreto, y a los modelos societarios que cuentan *a priori* con más dificultades para incorporar este tipo de personal a sus plantillas, tanto por su tamaño como por su ubicación en zonas que requieren de una especial protección por su extraordinario potencial y sus especiales dificultades. De este modo, el beneficio se dirigiría a la contratación de personal cualificado desde un punto de vista técnico o gerencial, por un lado (justificado por las necesidades de incorporación de este tipo de personal,) y a la contratación de mujeres, por otro (por las mayores dificultades tradicionales para acceder al mercado laboral), que se efectuaran por sociedades calificadas como entidades de pequeña y mediana dimensión por la normativa del impuesto (art. 101 de la LIS), y que tuvieran su sede de dirección efectiva y al menos el 75 por ciento de su actividad productiva en una zona calificada como rural. En este sentido, la delimitación de la zona rural como concreción espacial de la deducción se podría efectuar atendiendo a dos criterios: el número de habitantes del municipio (poblaciones de hasta 15.000 habitantes) y el de distancia a otros núcleos poblacionales relevantes (poblaciones alejadas al menos 30 km de otros núcleos poblacionales de más de 50.000 habitantes).

La cuantía de deducción en el caso de contratación de personal cualificado podría ascender a 3.000 euros, por cada contrato que se efectuase y que se ajustara a los requisitos de mantenimiento de la relación laboral. Así, para su disfrute sería necesario el mantenimiento de la relación laboral al menos 3 años, no pudiendo beneficiarse la sociedad del beneficio durante 2 años, si se extinguiese la relación laboral transcurrido ese tiempo, salvo por causas objetivas o despido disciplinario cuando uno u otro sea declarado o reconocido como procedente, dimisión, muerte, jubilación o incapacidad permanente total, absoluta o gran invalidez del trabajador. La cuantía de deducción en el caso de contratación de mu-

jerer sería de 3.000 euros por cada mujer/año de incremento del promedio de plantilla de trabajadoras contratadas por el contribuyente, experimentado durante el periodo impositivo, respecto de la media de trabajadoras de la misma naturaleza del periodo inmediato anterior. En el supuesto de concurrir las dos condiciones que dan origen a este beneficio (contratación de mujeres para puestos de cualificación técnica y/o gerencial) la cuantía de deducción podría ascender a 5.000 euros. En cualquier caso, la cuantía de deducción máxima aplicable por contratación de cualquiera de las figuras previstas no podría superar los 12.000 euros, pudiendo existir compatibilidad con las demás circunstancias previstas en el artículo (contratación de trabajadores menores de 30 años y contratación de trabajadores desempleados beneficiarios de una prestación contributiva por desempleo, siempre que no se supere el mencionado límite conjunto).

La segunda medida que se propone es la *modificación de la deducción estatal en el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas por inversión en empresas de nueva creación*, eliminando las limitaciones de formas societarias previstas, o incluyendo al menos el modelo cooperativo entre los previstos. La justificación del beneficio se encontraría en la necesidad de eliminar las restricciones impuestas con la actual regulación a este tipo societario. Y es que si el objetivo de este beneficio es estimular la creación de empresas mediante el incentivo a las aportaciones temporales de capital, de terceros personas físicas, «para favorecer la captación por empresas, de nueva o reciente creación, de fondos propios procedentes de contribuyentes que, además del capital financiero, aporten sus conocimientos empresariales o profesionales adecuados para el desarrollo de la sociedad en la que invierten, inversor de proximidad o «business angels», o de aquellos que solo estén interesados en aportar capital, capital semilla...» (preámbulo de la Ley 14/2013, de 27 de septiembre, que la instaura), no se entiende la limitación de modelos societarios a los que va dirigida la medida, planteando así la ampliación de los tipos

societarios a los que podría aplicarse y que podrían beneficiarse especialmente de la medida por sus dificultades de acceso a la financiación, como son las sociedades cooperativas.

En la configuración del beneficio no se plantean modificaciones relevantes respecto a las cuantías y demás requisitos previstos en el artículo 68. 1 de la Ley 35/2006, de 28 de noviembre, del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (LIRPF). Así, se podría deducir el 30 por ciento de las cantidades satisfechas en el periodo por suscripción de acciones o participaciones en empresas de nueva o reciente creación cuando se cumplan los demás requisitos, pudiendo aportar conocimientos empresariales o profesionales para el desarrollo de la entidad, siendo la base máxima de deducción 60.000 euros anuales, formada por el valor de adquisición de las acciones o participaciones suscritas. La modificación podría alcanzar además a su posible compatibilidad con las deducciones autonómicas previstas para estimular la creación y/o desarrollo de empresas, cuando se tratase de un tipo concreto de empresa: en este caso, las agrarias. Así, con relación a la no incorporación a la base de deducción de las cantidades satisfechas por la suscripción de acciones o participaciones cuando respecto de tales cantidades el contribuyente practique una deducción establecida por la Comunidad Autónoma, podría establecerse una excepción para el supuesto de que la inversión se efectuase en una empresa agraria o de explotación comunitaria de la tierra. En tales casos, y sobre la base de justificación del desarrollo local de las zonas rurales, y de las empresas que por su naturaleza allí se asentaran, se podría fijar una cuantía máxima de compatibilidad que podría alcanzar la mitad de la cuantía incorporada en la base de la deducción estatal.

La tercera medida que se plantea en el trabajo es la introducción *de deducciones autonómicas en la cuota íntegra del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas por inversión en empresas agrarias y sociedades cooperativas agrarias o de explotación comunitaria de*

la tierra. Y es que la necesidad de consolidar modelos productivos competitivos en zonas rurales que logren el ansiado objetivo del arraigo poblacional y el desarrollo local de tales zonas, y la especial idoneidad que muestran las cooperativas agrarias y las de explotación comunitaria de la tierra para ello, justificaría la promoción autonómica de la inversión en tales tipos societarios (ya existente por ejemplo en algunas Comunidades Autónomas como Castilla la Mancha o Galicia).

El beneficio, dentro del margen competencial previsto en el art. 77. 1 b) de la Ley 35/2006, de 28 de noviembre, del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas, se configuraría introduciendo nuevas deducciones autonómicas dirigidas al estímulo de las actuaciones referidas. Así, podría preverse la deducción en la cuota íntegra autonómica del impuesto del 20 por 100 de las cantidades invertidas en la adquisición de capital social como consecuencia de acuerdos de constitución de sociedades o de ampliación de capital en empresas agrarias y sociedades cooperativas agrarias o de explotación comunitaria de la tierra; o de las cantidades prestadas o garantizadas, siempre que el préstamo se otorgue o la garantía se constituya en el periodo en el que se proceda a la constitución o a la ampliación de capital. El límite máximo conjunto de la deducción podría ser de 20.000 euros. La participación del contribuyente, junto con la del cónyuge y personas unidas por razón de parentesco, hasta el tercer grado incluido, quedaría limitada no pudiendo ser superior al 30 por 100 del capital social de la sociedad objeto de la inversión. En caso de préstamo o garantía, no sería necesaria una participación del contribuyente en el capital, pero si existe tendría los mismos límites anteriores.

La entidad en la que se materializara la inversión, préstamo o garantía, debería tener, lógicamente, el domicilio social y fiscal en la CCAA correspondiente. y mantenerla durante los tres años siguientes a la constitución o ampliación, teniendo como objeto social principal la actividad agraria. Por los motivos ya ex-

puestos de justificación de estas deducciones autonómicas, podría eliminarse la incompatibilidad absoluta prevista en la normativa estatal existente entre la deducción estatal por inversión en empresas de nueva creación (art. 68.1 LIRPF), y las autonómicas, en caso de coincidir en su objeto (constitución de nuevas sociedades), reduciendo no obstante en caso de empleo simultáneo las cantidades totales de deducción, mediante el establecimiento de un importe máximo incorporado a la base de la deducción estatal.

La cuarta y última medida de este primer bloque sería la *reducción del tipo de gravamen en el Impuesto sobre Sociedades aplicable a pymes y cooperativas ubicadas en zonas rurales*. Para lograr el efectivo desarrollo de las zonas rurales, logrando el necesario crecimiento y arraigo de la actividad económica general o sectorial de tales zonas, se plantea reducir el tipo de gravamen general previsto en la normativa del Impuesto sobre Sociedades. El beneficio iría dirigido a pymes y sociedades cooperativas que se implantasen en una zona considerada como rural, conforme a los criterios definidos previamente. Así, la delimitación de la zona rural como concreción espacial del beneficio se efectuaría atendiendo a los dos criterios ya contemplados y referidos respecto a otro de los beneficios previstos: el número de habitantes del municipio (de hasta 15.000 habitantes) y el de distancia a otros núcleos poblacionales relevantes (alejados al menos 30 km de otros núcleos poblacionales de más de 50.000 habitantes).

El beneficio se configuraría, como es lógico, modificando el tipo de gravamen general aplicable a las sociedades que tuvieran su dirección efectiva y al menos el 75 por ciento de su actividad productiva en una zona calificada como rural, sería el resultante de minorar en 10 puntos porcentuales el general previsto en la Ley 27/2014, del Impuesto sobre Sociedades. En caso de entidades de nueva creación este tipo se podría aplicar a partir del periodo que dejasen de disfrutar del tipo reducido previsto en la norma, si fuese mayor a él. En caso

de sociedades cooperativas la minoración se aplicaría sobre los dos tipos impositivos previstos en su regulación específica.

El segundo bloque de medidas iría dirigido en general **al impulso de las actividades desarrolladas en zonas agrarias**, previniéndose al respecto una medida fiscal concreta.

1. *La ampliación de la bonificación del Impuesto sobre Bienes Inmuebles para determinados inmuebles de cooperativas agrarias y de explotación comunitaria de la tierra*

La necesidad de fomentar el extraordinario potencial que tienen las zonas rurales para los municipios, desde un punto de visto económico y social, y por ende el de las empresas y sociedades implantadas en ellas, lleva a plantear la modificación de los beneficios previstos en la Ley 20/1990, de Régimen Fiscal de las Cooperativas, por ser las sociedades cooperativas el principal modelo asentado en tales zonas.

En este sentido, la Ley 20/1990, de 19 de diciembre, de Régimen Fiscal de las Cooperativas establece en su art. 33.4 b), para las cooperativas protegidas, la bonificación del 95 por 100 de la cuota, y, en su caso, de los recargos, del Impuesto sobre Bienes Inmuebles correspondiente a los bienes de naturaleza rústica de las Cooperativas Agrarias y de Explotación Comunitaria de la Tierra. Se plantea como medida orientada al fomento de las actividades desarrolladas en zonas rurales, la ampliación de esa bonificación a todo tipo de bienes (naturaleza rústica y urbana) de titularidad de las referidas cooperativas empleados para su objeto social.

El tercer bloque de medidas iría dirigido **a la atracción y arraigo de socios y asociados de cooperativas agroalimentarias en zonas rurales**, previniéndose dos medidas fiscales concretas.

1. *La modificación de la exención en el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas por la capitalización de las*

prestaciones por desempleo percibidas en su modalidad de pago único, ampliando el destino de las cantidades percibidas hacia otros tipos de sociedades cooperativas

2. *La reducción en el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas para el cálculo de rendimientos de capital mobiliario percibidos por los socios y asociados de cooperativas ubicadas en zonas rurales*

Se plantea como primera medida la *modificación de la exención en el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas por la capitalización de las prestaciones por desempleo percibidas en su modalidad de pago único*, ampliando el destino de las cantidades percibidas hacia otros tipos de sociedades cooperativas. Y es que indudablemente, la atracción de población a las zonas rurales y su desarrollo mediante el arraigo poblacional, no se consigue sin el asentamiento laboral de la población, siendo la población desempleada que quisiera capitalizar su prestación por desempleo un sector de relevancia para ello. Y aunque el beneficio no estuviese especialmente dirigido a cooperativas agrarias en zonas rurales, es cierto que éstas podrían beneficiarse del incentivo previsto, especialmente si se considerase de forma conjunta con el beneficio que se plantea a continuación (reducción en la cuantificación de determinados rendimientos de capital mobiliario en el IRPF).

Se propone de este modo la eliminación de las limitaciones previstas en la exención por capitalización de las prestaciones por desempleo percibidas en su modalidad de pago único del art. 7 n) de la Ley 35/2006, del IRPF, referidas al condicionamiento del destino de esa capitalización hacia determinados tipos de sociedades (conforme a lo previsto en el art. 1 del Real Decreto 1044/1985, de 19 de junio, quedan limitadas a la realización de una actividad profesional como socios trabajadores de una cooperativa de trabajo asociado o sociedad que tenga el carácter de laboral), ampliándolo a cualquier otro tipo de sociedad

cooperativa. De este modo, se incorporaría al texto del precepto como destino de la capitalización de las prestaciones por desempleo el de cualquier otra aportación al capital social de una sociedad cooperativa.

La segunda medida que complementaría el efecto de la primera sería, a nuestro juicio, *la reducción en el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas para el cálculo de rendimientos de capital mobiliario percibidos por los socios y asociados de cooperativas ubicadas en zonas rurales*. En este caso, y con el objetivo de estimular el arraigo poblacional y el impulso de las sociedades cooperativas en zonas rurales, se contempla la posibilidad de que los sujetos que efectuasen aportaciones al capital social de cooperativas ubicadas en zonas rurales puedan gozar de una reducción en la cuantificación de los rendimientos de capital mobiliario que pudieran derivar de tales aportaciones. Este beneficio de disfrute sin ningún condicionamiento respecto a la condición del socio o asociado aportante, permitiría atraer a los sujetos beneficiarios de la exención por la capitalización de desempleo hacia participaciones específicas en sociedades cooperativas de zonas rurales, logrando así el objetivo de atraer y asentar población en tales zonas.

De acuerdo con ello, se podría incorporar un nuevo apartado en el art. 26.2 de la Ley 35/2006, del IRPF, que regula las reducciones a aplicar sobre el rendimiento de capital mobiliario previo, introduciendo la posibilidad de aplicar la reducción del 30 por ciento ya prevista para el caso de rendimientos irregulares y para los generados en periodo superior a dos años), al supuesto de obtención de determinados rendimientos por parte de los socios de las cooperativas ubicadas en zonas rurales, durante un plazo determinado que podría ser de 7 años, siguiendo para ello los criterios de delimitación de la zona rural ya referidos (número de habitantes del municipio: de hasta 15.000 habitantes, y distancia a otros núcleos poblacionales relevantes: alejados al menos 30 km de otros núcleos poblacionales de más de 50.000 habitantes).

Nuestro planteamiento quedaría incompleto si no refiriéramos por último **otro tipo de medidas complementarias** que, si bien no están enfocadas directamente sobre los modelos societarios, sí permiten afianzarlos. No podemos olvidar que el estímulo fiscal de determinados comportamientos debe insertarse dentro de una política general de estímulo que abarque otros aspectos directa o indirectamente relacionados con el principal a conseguir. En este sentido, destacaríamos otros posibles beneficios orientados a la consecución del fin último del desarrollo local de las zonas rurales, no directamente relacionados con el desarrollo de actividades económicas, pero sí indirectamente, fundamentales para conseguir tales objetivos, complementarios y de refuerzo de las medidas anteriores, y dirigidos a **la creación de condiciones favorables para el arraigo poblacional que sustente la consolidación.**

1. Introducción de *deducciones autonómicas en el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas por adquisición de vivienda habitual en el medio rural y de reducciones en el impuesto por alquiler de vivienda habitual*
2. Introducción de medidas para *fomentar inversiones en infraestructuras relacionadas con el entorno rural*

La primera medida propuesta es la introducción de *deducciones autonómicas en el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas por adquisición de vivienda habitual en el medio rural y de reducciones en el impuesto por alquiler de vivienda habitual.* El logro del ansiado arraigo poblacional en zonas rurales no puede conseguirse si no se dan las necesarias condiciones personales y familiares para ello, y en este sentido la accesibilidad a una vivienda constituye el primer y más relevante condicionante. Con esa intención se podría establecer nuevas deducciones autonómicas en el IRPF, así como un incremento en la reducción por alquiler de vivienda habitual en zona rural.

De acuerdo con ello, y dentro de su margen competencial y normativo, las CCAA podrían articular deducciones en la cuota íntegra autonómica del IRPF destinadas a la adquisición o rehabilitación de viviendas en zonas rurales. Así, siguiendo el ejemplo de alguna CCAA como la de La Rioja que la contemplaba para adquisiciones de segundas viviendas en tales zonas, podrían ser deducibles determinadas cantidades invertidas en la adquisición, construcción, ampliación o rehabilitación de una única vivienda en el medio rural, para ser destinada a vivienda habitual propia. Se establecería límite máximo de deducción, así como de cuantías a integrar en la base sobre la que aplicar el porcentaje de deducción, además de las exigencias de la residencia habitual del contribuyente en la correspondiente CCAA, y de ubicación de la vivienda en las zonas rurales delimitadas como tales. Además, y con el mismo objetivo se podría establecer un aumento de la reducción prevista en la LIRPF para los rendimientos de capital inmobiliario derivados de arrendamientos destinados a vivienda habitual, en este caso, ubicadas en zonas rurales, pasando del 60 por ciento de reducción general, al 70 por ciento, en caso de esta ubicada la vivienda en tales zonas, delimitadas en ambos casos conforme a los criterios ya definidos en otros supuestos de número de habitantes del municipio (de hasta 15.000 habitantes), y distancia a otros núcleos poblacionales relevantes (alejados al menos 30 km de otros núcleos poblacionales de más de 50.000 habitantes).

Junto a esta medida se podría articular una segunda para *fomentar inversiones en infraestructuras relacionadas con el entorno rural.* Con el mismo objetivo complementario que la medida anterior, de consolidación del arraigo poblacional y de desarrollo de las zonas rurales, se podrían establecer otros incentivos dirigidos esta vez al fomento de las inversiones en aquellas infraestructuras necesarias en zonas rurales que facilitasen los asentamientos personales y el desarrollo de actividades económicas.

De este modo, se podrían contemplar como medidas complementarias en los términos referidos, medidas fiscales de estímulo a determinadas inversiones en infraestructuras necesarias de zonas rurales. Sería necesario concretar al respecto tanto el tipo de inversión o participación, como el de la propia infraestructura sobre la que actuar, que debería venir previamente registrada como necesaria en un plan de ordenación del territorio de una zona rural. De acuerdo con ello, la realización o participación en las referidas inversiones podría dar derecho a una deducción en el Impuesto sobre Sociedades, articulada dentro de las previstas por la normativa del impuesto para incentivar determinadas actividades, en este caso dirigida al fomento de inversiones en infraestructuras consideradas necesarias en zonas rurales. Esta deducción, incorporada en el Cap. IV de la LIS, estaría sujeta al igual que el resto a límites máximos de deducción, y de cuantías de incorporación a la base de deducción.

Efectuada nuestra propuesta, no queremos finalizar sin efectuar una última consideración. Y es que teniendo presente el necesario control de eficacia y eficiencia al que debe estar sujeta cualquier política de gasto fiscal, no debe obviarse el hecho de que las políticas de incentivos fiscales deben estar en continua revisión. Por ello, y sin perjuicio de cualquier otra propuesta de medidas fiscales, debe recordarse la necesidad de contar a la hora de perfilarla con los oportunos indicadores de control para evaluar la eficacia y eficiencia de los beneficios fiscales establecidos, tanto desde el punto de vista de su rentabilidad como del retorno social que hubieran generado, al objeto de asegurar su mantenimiento, o su modificación o supresión.

4. A MODO DE CONCLUSIÓN

El incentivo fiscal no es sino el reverso inseparable del gravamen tributario, de este modo y como cuestión previa imprescindible, toda política de beneficio fiscal debe partir

de la revisión del régimen fiscal vigente. Las políticas de incentivo fiscal presentan una extraordinaria utilidad, bien configuradas y controladas, aunque también presentan limitaciones importantes derivadas de la propia estructura y ordenación del sistema tributario español, o del régimen comunitario de ayudas de Estado. Por lo demás, no se pueden prever medidas fiscales aisladas o no controladas en sus resultados.

Para conseguir el objetivo de un efectivo desarrollo local de las zonas rurales se puede y debe emplear el fomento del modelo cooperativo: por su extraordinaria capacidad para lograr crecimiento endógeno sostenible, su capacidad para generar empleo de calidad, estable y arraigado, y su capacidad para contribuir a la conservación del entorno rural. En este sentido, y dado que la cooperativa agraria es la principal estructura organizada implantada en el entorno rural, se puede y debe «trabajar con ella y para ella», para paliar los problemas del entorno rural (abandono de actividades económicas y de población), actuando a su vez sobre las necesidades de este tipo societario (mayor formación y profesionalización en su gestión, problemas de rentabilidad, de relevo generacional, de atracción de mujeres...).

En la configuración de los incentivos fiscales específicos se ha partir por ello de la realidad actual de las cooperativas agrarias, para configurar los beneficios fiscales concretos más idóneos (técnicas de minoración del gravamen) que contribuyan eficazmente a lograr el desarrollo y consolidación de este tipo societario en tales zonas rurales, y por ende el de las propias zonas, dentro de los márgenes que prevé nuestra normativa tributaria. Las medidas fiscales concretas que se articulan en el trabajo quedan justificadas por lo tanto por ir dirigidas en cada caso a un objetivo específico intermedio clave para que este tipo societario se consolide en el entorno rural y se alcance un mayor desarrollo de su entorno. Una vez justificada cada medida fiscal su configuración técnica dentro de cada tributo y de cada elemento de este se ha realizado de forma que

se pueda lograr el objetivo previsto en cada caso (eficacia), pero a un coste proporcional al resultado buscado (eficiencia).

Los incentivos fiscales deben ser, en cualquier caso, un complemento de una política general de apoyo a las sociedades cooperativas, y a las zonas rurales en general, que debe programarse desde todos los planos posibles, y que debe estar sujeta siempre a la necesaria evaluación del retorno económico y social que hubiera generado.

BIBLIOGRAFÍA

- AGUILAR RUBIO, M. «Los principios cooperativos en la legislación tributaria». *CIRIEC-España, Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa*. N.º 27 (2015), pp. 1-27.
- ALGUACIL MARÍ, M. P. «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 (2003), pp. 131-181.
- ALONSO PÉREZ, M. «El mundo rural, el agroturismo y el desarrollo territorial», *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*. N.º 15 (1993), pp. 109-126.
- ATXABAL RADA, A. «Las medidas fiscales para favorecer el emprendimiento por las cooperativas», *REVESCO, Revista de Estudios Cooperativos*, N.º 133 (2020), pp. 1-16.
- BAAMONDE, E. «Lo rural y lo urbano o el equilibrio territorial», Conferencia Europea *La economía social como instrumento de integración y cohesión social*, Salamanca, 2002.
- BANACLOCHE, J. «La fiscalidad de la innovación tecnológica», *Impuestos*, núm.17, 1999, pp. 17-27.
- BENGOETXEA ALKORTA, A. «La contribución de las cooperativas de trabajo asociado a la creación y mantenimiento de empleo». *Cooperativa de trabajo asociado y estatuto jurídico de sus socios trabajadores* / coord. por María José Senent Vidal; Gemma Fajardo García (dir.), Tirant lo Blanch, 2016, pp. 123-140.
- BUENDÍA, I; GARCÍA, J. V. *Cooperativismo y desarrollo local*, Centro de Estudios Ramón Areces, Madrid, 2003.
- BUENO CAMPOS, E. *Curso básico de Economía de la Empresa*, Pirámide, Madrid, 1993.
- CARNICER ANDRÉS, M. P. *Nuevos modelos organizativos de las cooperativas agroalimentarias europeas y españolas: Resiliencia vs. Desmutualización*, Tesis doctoral dirigida por Elena Meliá Martí (dir. tes.). Inédita. Universitat Politècnica de València (2017).
- COMISIÓN EUROPEA. Comunicación sobre fomento de las cooperativas en Europa (COM (2004) 18 final).
- COMITÉ ECONÓMICO Y SOCIAL EUROPEO. Dictamen sobre «La dimensión exterior de la economía social» (2017/C 345/09).
- CONSEJO ECONÓMICO Y SOCIAL DE ESPAÑA. Informe CES 1/2018, *El medio rural y su vertebración social y territorial*, 2018.
- CONSEJO ECONÓMICO Y SOCIAL DE ESPAÑA. El Informe CES 2/2021, *Un medio rural, vivo y sostenible*, 2021.
- DÍAZ BRETONES, F. «Desempleo y cooperativismo», *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*. N.º 35 (2000), pp. 161-176.
- DÍAZ FONCEA, M.; MARCUELLO SERVÓS, C. «Impacto económico de las cooperativas. La generación de empleo en las sociedades cooperativas y su relación con el PIB», *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*. N.º 67 (2010), pp. 23-44.
- ELIZALDE SAN MIGUEL, B. «Envejecimiento y masculinización en las poblaciones rurales. Relación entre demografía y formas de cuidar». *Centralidad del trabajo en España. Una aproximación desde la Encuesta Mundial de Valores*. XII Congreso Nacional de Sociología, Gijón, 2016.
- ESTEBAN, M. L; PÉREZ, F. J. y GARGALLO, A. «Áreas rurales y cooperativas: iniciativas de mujeres para el desarrollo». *REVESCO, Revista de Estudios Cooperativos*, N 127 (2018), pp. 116-138.
- GALLASTEGUI ORMAETXEA, I. «El modelo subvencional para el fomento del cooperativismo, a debate. Especial referencia a la situación en la Comunidad Autónoma del País Vasco», *CIRIEC-España, Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa*. N.º 30 (2017), pp. 1-23.
- GARCÍA MARCOS, C. «El papel de la Economía Social en la construcción europea», *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*. N.º 25 (1997), pp. 11-27.
- HERNÁNDEZ ORTIZ, M. J.; GARCÍA MARTÍ, E.; MARTÍNEZ JIMÉNEZ, R.; PEDROSA ORTEGA, C. y RUIZ JIMÉNEZ, C. «El efecto de la diversidad de género sobre el rendimiento de las sociedades cooperativas agroalimentarias españolas», *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, N.º 133 (2020), pp. 1-13.

- JULIÁ IGUAL, J. F.; MARÍ VIDAL, S. «Agricultura y desarrollo rural. Contribuciones de las cooperativas agrarias», *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*. N.º 41 (2002), pp. 25-52.
- MERINO JARA, I. «El régimen fiscal de las cooperativas ¿respecta el régimen comunitario de ayudas de Estado?», *GEZKI*, N.º 6 (2010), pp. 29-57.
- MINISTERIO DE MEDIO AMBIENTE Y MEDIO RURAL Y MARINO. *El medio ambiente y el medio rural y marino en España 2009*.
- MOLINA MORALES, A.; RODRÍGUEZ RODRÍGUEZ, J. y SÁNCHEZ MALDONADO, J. «El régimen fiscal de la inversión empresarial», *Hacienda Pública Española*. N.º 70 (1981), pp. 193-199.
- MOZAS MORAL, A. «Las cifras clave de la economía social en la provincia de Jaén». *Observatorio Económico de la Provincia de Jaén*, diciembre 1999, pp. 121-178.
- MOZAS MORAL, A. *Contribución de las cooperativas agrarias al cumplimiento de los objetivos de desarrollo sostenible: especial referencia al sector oleícola*, CIRIEC-España, 2019.
- MOZAS MORAL, A.; BERNAL JURADO, E. «Desarrollo territorial y economía social», *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*. N.º 55 (2006), pp. 125-140.
- OWENS, J. «Incentivos tributarios a la inversión nacional y extranjera: lecciones de Europa», *Hacienda Pública Española*. N.º 126, (1993), pp. 119-127.
- PASTOR DEL PINO, M. C. *El incentivo fiscal a la inversión en actividades empresariales de innovación en el Impuesto sobre Sociedades*. La Ley, 2009.
- PEDROSA ORTEGA, C.; GARCÍA MARTÍ, E. «El gobierno en la sociedad cooperativa como base de la cohesión social: el caso de una sociedad cooperativa agraria». *REVESCO: Revista de Estudios Cooperativos*, N.º 106 (2011), pp. 7-32.
- PRECIADO BIURRUN, B.; SANTAMARÍA ECHARTE, C. «Las cooperativas agroalimentarias en Navarra: diagnóstico de situación en 2018». *Navarra agraria*, N.º 234 (2019), pp. 35-41.
- RODRÍGUEZ BERELJO, A. *Introducción al Estudio del Derecho Financiero*, Instituto de Estudios Fiscales, Madrid, 1976.
- RODRÍGUEZ COHARD, J. C. «El desarrollo local como nueva estrategia de desarrollo económico y social»: *Cooperativismo y desarrollo local*, Editorial Centro de Estudios Ramón Areces, 2003, pp. 1-27.
- SÁNCHEZ SERRANO, L. *Tratado de Derecho Financiero y Tributario Constitucional*, Marcial Pons, Madrid, 1997.
- TOMAS CARPI, J. A.; MONZÓN CAMPOS, J. L. *Libro Blanco de la Economía Social en la Comunidad Valenciana*, Generalitat Valenciana y CIRIEC-España, segunda edición, Valencia, 1998.
- VALIENTE PALMA, L. «Podría estar contribuyendo el cooperativismo a fijar la población en el territorio de Andalucía?». *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*. N.º 97 (2019), pp. 49-74.
- VÁZQUEZ BARQUERO, A. *Las nuevas fuerzas del desarrollo*, Bosch, Barcelona, 2005.

Cooperativas de plataforma como vía para la participación en el empleo de personas vulnerables*

Platform cooperatives as a way for participation in the employment of vulnerable people

FRANCISCO JAVIER ARRIETA IDIAKEZ**

<https://doi.org/10.55617/revmites.23>

Resumen: El objetivo de este estudio es ofrecer el marco jurídico adecuado que haga posible que las cooperativas de plataforma generen empleo para las personas vulnerables. Para ello, en primer lugar, se destaca la importancia que está adquiriendo a nivel global la economía de las plataformas, como ámbito en el que las cooperativas pueden desarrollar nuevas formas de trabajo. En segundo lugar, se analiza el vínculo existente entre las plataformas digitales y la economía colaborativa, precisamente, para justificar, posteriormente, el papel que pueden desempeñar las cooperativas de plataforma como única forma verdaderamente encuadrable en la economía colaborativa en materia de prestación de servicios. En tercer lugar, se determinan las personas vulnerables sobre las que pueden actuar las cooperativas de plataforma para conseguir que estas presten servicios en condiciones de trabajo digno. Para ello se analizan distintos informes publicados tras la crisis económico-social provocada por la Covid-19; estos informes se contrastan, asimismo, con el concepto jurídico-técnico de personas en exclusión social, que se extrae de las diversas normas en materia de empresas de inserción social. Por último, se realizan una serie de consideraciones sobre la regulación de las cooperativas de plataforma, teniendo en cuenta que, actualmente, las mismas no están reguladas legalmente en España. En lo que se refiere a la metodología, se combinan los métodos descriptivo, comparativo y propositivo, para lo que se tienen en cuenta, además de la bibliografía existente sobre la materia, que se ha considerado más oportuna, la documentación publicada por diversas instituciones europeas.

Palabras clave: Cooperativas de plataforma; economía de las plataformas; economía social; economía colaborativa; personas vulnerables; empleo.

Abstract: The aim of this study is to offer the adequate legal framework that makes it possible for platform cooperatives to generate employment for vulnerable people. First of all, the importance that the platform economy is acquiring at a global level is highlighted,

* Este estudio forma parte del Proyecto de Investigación titulado «Las cooperativas como instrumento de política de empleo ante los nuevos retos del mundo del trabajo» (CIPERMT) (RTI2018-097715-B-I00). El proyecto ha sido financiado por el Ministerio de Ciencia, Innovación y Universidad del Gobierno español, la Agencia Estatal de Investigación y el Fondo Europeo de Desarrollo Regional de la Unión Europea, en el marco de la Convocatoria correspondiente a 2018 de Proyectos de I+D+i «Retos de investigación» del Programa Estatal de I+D+i orientado a los retos de la sociedad.

** Profesor titular de Derecho del Trabajo y de la Seguridad Social. Universidad de Deusto. javier.arrieta@deusto.es

as a field in which cooperatives can develop new forms of work. Secondly, the existing link between digital platforms and the collaborative economy is analyzed, precisely to justify, subsequently, the role that platform cooperatives can play as the only form that can truly be framed in the collaborative economy in terms of service provision. Thirdly, the vulnerable people on whom the platform cooperatives can act are determined to ensure that they provide services in decent working conditions. For this, different reports published after the social economic crisis caused by Covid-19 are analyzed; these reports are also contrasted with the legal-technical concept of people in social exclusion, which is extracted from the various regulations on social insertion companies. Finally, a series of considerations are made on the regulation of platform cooperatives, taking into account that, currently, they are not legally regulated in Spain. As far as the methodology is concerned, the descriptive, comparative and propositional methods are combined, for which they take into account, not only the existing bibliography on the subject, which has been considered more appropriate, but also the documentation published by various European institutions.

Keywords: Platform cooperatives; platform economy; social economy; collaborative economy; vulnerable people; employment.

1. INTRODUCCIÓN

El séptimo principio cooperativo que versa sobre el «interés por la Comunidad» consiste en que «Las cooperativas trabajan para conseguir el desarrollo sostenible de sus comunidades mediante políticas aprobadas por sus socios». En ese sentido, el Informe sobre la Declaración de la Alianza Cooperativa Internacional sobre la identidad cooperativa señala que, si bien «las cooperativas son organizaciones que existen principalmente para el beneficio de sus socios», no es menos cierto que «a causa de esta fuerte unión con los socios, a menudo en un espacio geográfico específico, las cooperativas frecuentemente también están estrechamente ligadas a sus comunidades». De ese modo, se afirma que «tienen una responsabilidad especial para asegurar que se sostenga el desarrollo de sus comunidades, económica, social y culturalmente». Ahora bien, corresponde a los socios «decidir en qué profundidad y de qué forma específica una cooperativa debe hacer sus aportaciones a su comunidad»¹.

En concreto, el objetivo de este estudio se centra en analizar cómo el fenómeno de la economía de las plataformas digitales puede encauzarse a través de las denominadas cooperativas de plataforma como vía para la participación en el empleo de personas vulnerables.

En ese sentido, en primer lugar, se debe poner en contexto la importancia de la economía de las plataformas con el objetivo de justificar la necesidad de que el movimiento cooperativo afronte esa nueva realidad. La cuestión entonces pasará por determinar si las cooperativas de plataformas deben ser una modalidad específica de cooperativa o si, por el contrario, tienen encaje en cada una de las modalidades de cooperativa existentes. Sin embargo, previamente a descender a dicha dicotomía, es preciso centrar la atención en concretar el alcance del término personas vulnerables, pues, como se ha avanzado, la hipótesis principal de este estudio radica en utilizar las cooperativas de plataformas para la empleabilidad de las mismas en términos de trabajo decente o digno, conforme a lo establecido por la Organización Internacional del Trabajo (OIT) aunque con las particularidades inherentes al movimiento cooperativo. Además, a tal fin, será necesario superar la mera visión del cooperativismo para vincularlo con la economía colaborativa,

¹ MACPHERSON, I. *Co-operative principles for the 21st century*. Ginebra: International Co-operative Alliance, 1995, p. 32.

claro está, salvaguardando siempre el cuarto principio cooperativo, relativo a la «autonomía e independencia» de las cooperativas. Al fin y a la postre, se trata de buscar a través de la economía colaborativa alianzas o sinergias con el movimiento cooperativo que permitan buscar la financiación necesaria para poner en marcha y sostener la iniciativa y la viabilidad de las cooperativas de plataforma que operen al servicio de la empleabilidad de las personas más vulnerables. En definitiva, ello constituiría una nueva manifestación del séptimo principio cooperativo, a saber, al «interés por la comunidad», ya que la colaboración de las cooperativas con otras organizaciones, públicas o privadas, les permitiría estar presentes en la sociedad y para la sociedad.

2. LA IMPORTANCIA DE LA ECONOMÍA DE LAS PLATAFORMAS

Comprender el significado, la razón de ser y el alcance de las cooperativas de plataforma requiere, previamente, llevar a cabo una contextualización de la economía de las plataformas digitales, como marco de referencia en el que cabe ubicarlas.

Así, el Comité Europeo de las Regiones subraya que «la economía de las plataformas digitales forma parte integrante de la economía europea, y que su importancia económica y social seguirá aumentando de forma significativa en el futuro»². Matiza, igualmente, que «el uso de plataformas digitales para coordinar todo tipo de actividades económicas está aumentando con la expansión del uso de internet»³.

En consecuencia, la cuestión que cabe plantear es cómo se encauza el trabajo prestado a través de plataformas digitales, como nueva forma de trabajar, dentro de lo que

se denomina Industria 4.0. En efecto, esta cuestión se convertirá en esencial para comprender las cooperativas de plataforma como nueva y alternativa forma de trabajar vía plataforma. De hecho, se considera que en ello radica uno de los principales orígenes de las primeras cooperativas de plataforma⁴. No obstante, tampoco cabe desconocer que el fenómeno de esta modalidad de cooperativas va más allá de lo que podría ser una peculiar submodalidad de cooperativa de trabajo asociado, para abrirse a otras modalidades de cooperativas⁵. Surgirá entonces la necesidad de pronunciarse sobre la conveniencia de regular las cooperativas de plataforma como nueva modalidad de cooperativa o de considerar que las modalidades existentes pueden implementar en su actividad cooperativizada la digitalización, operando a través de plataformas.

⁴ Al respeto resulta ilustrativa la explicación contenida en el *Acuerdo entre Mondragon Unibertsitatea, The New School de Nueva York y la Corporación Mondragon para la formación y creación de cooperativas digitales a nivel mundial* (disponible en: <https://www.tulankide.com/es/acuerdo-entre-mondragon-unibertsitatea-the-new-school-de-new-york-y-corporacion-mondragon-para-la-creacion-de-cooperativas-digitales>): «El cooperativismo de plataforma supone una "actualización" del cooperativismo manteniendo los mismos valores. Las plataformas cooperativas facilitan la producción y distribución de productos, contenidos y servicios. Lo que diferencia a estas plataformas de cualquier otra plataforma similar (eBay, Airbnb, iTunes, Facebook...) es que se rigen por los principios cooperativos de copropiedad y gobernanza democrática. Surge como movimiento para combatir el tsunami de plataformas de la economía colaborativa y de microtrabajos poco o mal remunerados que reduce los derechos laborales de las personas que trabajan en ellas». En el mismo sentido, PENZIEN señala que «el Derecho laboral juega un papel importante en la definición de las condiciones marco bajo las cuales operan las cooperativas de plataformas. Precisamente, la ausencia de regulaciones laborales ha alentado el establecimiento de muchas cooperativas de plataformas» [PENZIEN, J. *The politics of Platform Cooperativism – Political and Legislative drivers and obstacles for platform Co-ops in the U.S.A., Germany and France*, 2020, p. 24 (disponible en: https://www.researchgate.net/publication/348267738_The_Politics_of_Platform_Cooperativism_-_Political_and_Legislative_Drivers_and_Obstacles_for_Platform_Co-ops_in_the_USA_Germany_and_France)].

⁵ SHOLZ, T. *Platform cooperativism. Challenging the Corporate Sharing Economy*. Nueva York: Rosa Luxemburg Stiftung, 2016, pp. 10-18.

² Apartado 1 del Dictamen del Comité Europeo de las Regiones, de 5-12-2019, «Trabajo en plataformas digitales: retos en las esferas local y regional» (DOUE de 10 de marzo de 2020, C 79).

³ Apartado 4.

Desde el punto de vista de la prestación de servicios, recientemente, el Comité Europeo de las Regiones ha asumido la definición dada por la Comisión Europea sobre la economía de las plataformas digitales, al considerar que se trata de «modelos de negocio en los que se facilitan actividades mediante plataformas colaborativas». Es decir, vincula directamente la prestación de servicios mediante plataformas digitales con la denominada economía colaborativa⁶.

Por otro lado, conviene resaltar la relevancia que tiene la regulación de las plataformas digitales también en el ámbito de los entes locales y regionales, pues, como advierte el Comité Europeo de las Regiones, resulta continuo el desarrollo y la expansión de las actividades económicas en las que penetran las plataformas digitales, dando lugar a retos sociales y laborales. En último término, se pretende que se contemplen medidas de apoyo social para las formas de empleo atípicas, entre las que se incluye el trabajo en plataformas, así como medidas para impedir las formas de empleo irregulares y en ocasiones ilegales (como sucede con los falsos autónomos) en estas plataformas, a fin de garantizar los correspondientes derechos de forma individual y colectiva. Como ejemplo de todo ello, se anima a los entes locales y regionales a que, cuando se trate de servicios prestados a través de plataformas digitales, «procedan a integrar en la adjudicación [de] los contratos públicos una discriminación positiva de las plataformas socialmente responsables, así como criterios sociales relativos a las condiciones de trabajo en las plataformas»⁷.

⁶ Comunicación de la Comisión Europea al Parlamento Europeo, al Consejo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones, de 2-6-2016, «Una agenda europea para la economía colaborativa» [COM (2016) 356 final].

⁷ Apartados 26, 27 y 28 del Dictamen del Comité Europeo de las Regiones «Trabajo en plataformas digitales: retos en las esferas local y regional», *ob. cit.*

3. EL VÍNCULO ENTRE LAS PLATAFORMAS DIGITALES Y LA ECONOMÍA COLABORATIVA

La Comisión Europea ha definido la economía colaborativa como «un complejo sistema de servicios a la carta y utilización temporal de activos basado en el intercambio a través de plataformas en línea»⁸.

Precisamente, a partir de dicha definición, la Comisión Europea entiende que «la economía colaborativa da lugar a una mayor variedad donde elegir y a precios más bajos para los consumidores y brinda oportunidades de crecimiento a las empresas emergentes innovadoras y las empresas europeas existentes, tanto en sus países de origen como más allá de sus fronteras. Aumenta, además, el empleo y beneficia a los empleados, al permitir horarios más flexibles, que van desde microempleos no profesionales hasta el emprendimiento a tiempo parcial. Los recursos pueden utilizarse de manera más eficiente, con lo que aumentan la productividad y la sostenibilidad»⁹. No obstante, como ha sabido advertir el Comité Europeo de las Regiones, ello solamente es posible «cuando se opera en condiciones equitativas y reguladas»¹⁰.

Como complemento de todo ello, la propia Comisión Europea establece que el término «economía colaborativa» se refiere a «modelos de negocio en los que se facilitan actividades mediante plataformas colaborativas que crean un mercado abierto para el uso temporal de mercancías o servicios ofrecidos a menudo

⁸ Comunicación de la Comisión Europea al Parlamento Europeo, al Consejo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones, de 28-10-2015, «Mejorar el mercado único: más oportunidades para los ciudadanos y las empresas» [COM (2015) 550 final], p. 3.

⁹ Comunicación de la Comisión Europea al Parlamento Europeo, al Consejo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones, «Mejorar el mercado único: más oportunidades para los ciudadanos y las empresas», *ob. cit.*, pp. 3-4.

¹⁰ Apartado 2 del Dictamen del Comité Europeo de las Regiones «Un marco europeo de respuestas normativas a la economía colaborativa», de 5-12-2019 (DOUE de 10-3-2020, C 79).

por particulares. La economía colaborativa implica a tres categorías de agentes: i) prestadores de servicios que comparten activos, recursos, tiempo y/o competencias –pueden ser particulares que ofrecen servicios de manera ocasional (“pares”) o prestadores de servicios que actúen a título profesional (“prestadores de servicios profesionales”); ii) usuarios de dichos servicios; e iii) intermediarios que –a través de una plataforma en línea– conectan a los prestadores con los usuarios y facilitan las transacciones entre ellos (“plataformas colaborativas”). Por lo general, las transacciones de la economía colaborativa no implican un cambio de propiedad y pueden realizarse con o sin ánimo de lucro»¹¹.

Ahora bien, el Comité de las Regiones Europeo ha criticado que dicha definición se centra en los aspectos comerciales y de los consumidores de la economía colaborativa, y que deja de lado los planteamientos no comerciales y basados en una lógica social¹².

Por ello, en relación con el aspecto comercial de la economía colaborativa, el reto pasa por acercarlo al aspecto social, de forma y manera que las lógicas del mercado y las lógicas sociales puedan conectarse.

En ese sentido, el Comité de las Regiones Europeo considera que «la economía colaborativa podría dar lugar a una nueva identidad económica, la de la persona que no desea actuar sola y que, en vez de guiarse por el ansia de maximizar sus propios intereses materiales, acompaña su comportamiento económico de un compromiso con la comunidad, actúa en la esfera pública –política, económica y social–

y entabla una relación con sus conciudadanos para velar por el interés común y general»¹³. Además ello entronca con la categoría de economía colaborativa que denomina «economía de puesta en común», y, más concretamente, con la modalidad que denomina de «economía de puesta en común de los bienes de utilidad pública» o *commoning economy* para aquellas iniciativas de propiedad o gestión colectiva¹⁴.

De este modo, la clave se centra en compartir el valor creado entre todos los colaboradores inter-pares que han ayudado a generarlo¹⁵. Con otras palabras, desde esta perspectiva, la economía colaborativa consistiría en crear espacios de encuentro donde las personas con necesidades o intereses comunes realizan un intercambio de valor y/o colaboran para un objetivo común¹⁶, pudiéndose diferenciar con claridad la aportación específica que cada una de ellas realiza al valor creado y/o al objetivo común; aportación sin la cual sería imposible crear el valor y materializar el objetivo común pretendidos¹⁷. En resumen, la suma de cada

¹³ Apartado 6 del Dictamen del Comité de las Regiones Europeo «La dimensión local y regional de la economía colaborativa», *ob. cit.*

¹⁴ Apartado 9 del Dictamen del Comité de las Regiones Europeo «La dimensión local y regional de la economía colaborativa», *ob. cit.*

¹⁵ Véase en ese sentido PLAZA ANGULO, J.J., PATIÑO-RODRÍGUEZ, D., GÓMEZ-ÁLVAREZ DÍAZ, R. «Nuevo contexto para el trabajo: economía de plataformas y liberalismo económico». AA.VV. *Trabajo en Plataformas Digitales: innovación, Derecho y mercado* (TODOLÍ SIGNES, A. y HERNÁNDEZ BEJARANO, M., Dirs.). Cizur Menor: Aranzadi – Thomson Reuters, 2018, p. 41.

¹⁶ PATIÑO RODRÍGUEZ, D., GÓMEZ-ÁLVAREZ DÍAZ, R., PLAZA-ANGULO, J.J. «Caracterización económica y cuantificación de la economía colaborativa». AA.VV. *Economía colaborativa y trabajo en plataforma: realidades y desafíos* (RODRÍGUEZ-PIÑERO ROYO, M.C. y HERNÁNDEZ BEJARANO, M., Dirs.). Albacete: Bomarzo, 2017, pp. 58-59.

¹⁷ En ese sentido, se ha señalado que «parece estar creándose una nueva estructura de relaciones económicas que no se basa en la acumulación de posesiones, sino que se soporta en la especialización y/o minimización de los bienes propios, poniendo los mismos a disposición de otros usuarios, vía un intercambio sea este o no monetario» (NAVIO, J., SATAELLA, J., PORTILLA, J.A., MARTÍN, J. *Informe sobre economía colaborativa*, 2016, p. 7 (disponible en: https://www.aeit.es/sites/default/files/migrate/content/downloads/20160608_informe_economia_colaborativa_9720405c.pdf).

¹¹ Comunicación de la Comisión Europea al Parlamento Europeo, al Consejo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones, de 2-6-2016, «Una agenda europea para la economía colaborativa», *ob. cit.*, p. 3. Estas ideas también son asumidas por el Comité Europeo de las Regiones, en el apartado 2 de su Dictamen «Trabajo en plataformas digitales: retos en las esferas local y regional», *ob. cit.*

¹² Apartado 2 del Dictamen del Comité de las Regiones Europeo de 4-12-2015 «La dimensión local y regional de la economía colaborativa» (DOUE de 10-2-2016, C 51).

una de las aportaciones específicas, claramente diferenciables, es lo que haría posible que distintas personas constituyan una empresa, en sentido amplio, encuadrable en la economía colaborativa.

Asimismo, ello concuerda con la conjunción entre la segunda acepción que presenta el sustantivo «economía» y la acepción que presenta el adjetivo «colaborativa», según el Diccionario de la lengua española, pues mientras que por «economía» se entiende el «conjunto de bienes y actividades que integran la riqueza de una colectividad o individuo», el adjetivo «colaborativa» denota que dicha riqueza se ha «hecho en colaboración», es decir, fruto de la acción consistente en «trabajar con otra u otras personas».

Precisamente, todo ello resulta coherente con la noción de «comportamiento prosocial no recíproco» que el Comité Económico y Social Europeo pretende que la Comisión Europea incorpore en el concepto de economía colaborativa, al tiempo que «establezca una clara diferenciación del uso compartido no lucrativo y que provea un espacio de interacción para el consumo, la producción, la financiación y el conocimiento colaborativo»¹⁸. A tales efectos, debe tenerse en cuenta que el Comité Económico y Social Europeo entiende por «comportamiento prosocial no recíproco», exactamente, «el acto y el proceso de distribuir lo que es nuestro con otros para su uso o el acto y el proceso de recibir o tomar alguna cosa de otros para nuestro uso»¹⁹. Es decir, todo hace indicar que la idea de la no reciprocidad incide en el objetivo común buscado por las partes que interactúan, y que hace que sus pretensiones personales queden supeditadas al mismo, en la medida en que es así como solamente puede crearse valor.

¹⁸ Apartado 3.4 del Dictamen del Comité Económico y Social, de 15-12-2016, sobre la «Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo, al Consejo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones – Una Agenda europea para la economía colaborativa» (DOUE de 10-3-2017, C 75).

¹⁹ Apartado 1.4 del Dictamen del Comité Económico y Social Europeo, de 25-5-2016, sobre el tema «La economía colaborativa y la autorregulación» (DOUE de 19-8-2016, C 303).

En concreto, estas últimas consideraciones, con las que coincidimos plenamente, posibilitan sostener que, dentro de la lógica o vertiente de mercado que presenta la economía colaborativa, las empresas pueden velar por el equilibrio entre lo económico y lo social, y, por ende, quedar encuadradas dentro del concepto de economía colaborativa que parece diseñar el Comité de las Regiones Europeo. Con ello se superaría la conceptualización realizada por la Comisión Europea entorno a la economía colaborativa, así como otras conceptualizaciones que, pese a haber sido ampliamente aceptadas, no parecen ajustarse a las necesidades que derivan de la realidad imperante²⁰. Y es que la realidad demuestra que, de no aceptarse un concepto de economía colaborativa más amplio, se corre un doble riesgo.

En efecto, por una parte, se perdería la oportunidad de identificar a aquellas empresas que ajustándose a la conceptualización de economía colaborativa que se deduce de las reflexiones del Comité de las Regiones Europeo son merecedoras de ser consideradas módicas y fomentadas por los aspectos positivos que tienen en las sociedades en las que se ubican.

Por otra parte, y como consecuencia de lo anterior, se perpetuaría la confusión entre las empresas que realmente se ajustan a esa conceptualización de economía colaborativa propuesta conforme a las reflexiones realizadas por el Comité de las Regiones Europeo y

²⁰ Es el caso de la definición dada por BOTSMAN y ROGERS, conforme a la cual la economía colaborativa es «un sistema económico basado en el uso compartido de bienes o servicios infrautilizados, de forma gratuita o mediando un precio, directamente por particulares». Definición que se recoge por el Comité Económico y Social Europeo, en su Dictamen sobre «La economía colaborativa y la autorregulación», *ob. cit.*, aunque matizándose que ese uso compartido debe realizarse «a través de plataformas en línea» y reconociéndose que debe establecerse «una separación analítica más precisa de lo que es "uso compartido"» (véase apartado 6.4). Para profundizar en la definición que se extrae de los mencionados autores, véase BOTSMAN R. y ROGERS, R. *What's mine is yours: the rise of collaborative consumption*. Nueva York: Harper Business, 2010, 279 pp.

aquellas otras empresas que alejándose de la misma hacen un mal e interesado uso del término de economía colaborativa.

En esa línea, el Comité de las Regiones Europeo entiende que la economía colaborativa puede, entre otros aspectos positivos, mejorar la calidad de vida, impulsar el crecimiento (en particular en las economías locales), reducir el impacto en el medio ambiente y generar nuevo empleo de calidad²¹.

Pero, al mismo tiempo, también es consciente de los problemas y amenazas que puede conllevar una economía colaborativa mal gestionada, que, en realidad, poco tiene de colaborativa. De ahí su especial insistencia en las condiciones de empleo y trabajo de los trabajadores de la economía colaborativa. No en vano, afirma que «la economía colaborativa podría crear una nueva clase social, la colaborativa, que necesita garantías sociales y económicas»²². Y, en esa línea, el Comité Económico y Social Europeo ha afirmado que «aboga por analizar con mayor profundidad los modelos laborales de la economía colaborativa que entroncan con el comportamiento prosocial no recíproco»²³.

Por consiguiente, y a la luz de las consideraciones realizadas por el Comité de las Regiones Europeo sobre el concepto de economía colaborativa, es preciso analizar aquellas formas de trabajar que operan bajo tal denominación, para concluir si, efectivamente, pueden pertenecer a la misma o, por el contrario, deben excluirse. En especial, es el caso del denominado trabajo en plataforma o trabajo digital, dado que el desarrollo de las tecnolo-

gías de la información y de la comunicación ha hecho que la mayor parte de las iniciativas que se consideran manifestaciones de la economía colaborativa operen a través de las mismas. Además, conviene recordar, como ya se ha observado, que la Comisión Europea integra expresamente en el concepto de economía colaborativa a las plataformas en línea, como elemento instrumental para poder llevarla a cabo. Y ello sin perjuicio de que, a la luz del concepto de economía colaborativa arriba mencionado, no puede concluirse automáticamente que se esté ante una empresa de economía colaborativa por el mero hecho de que opere en el mercado a través de plataformas virtuales. Ciertamente, habrá que identificar y caracterizar las nuevas formas de trabajo que se insertan en la economía de las plataformas digitales para poder concluir si, en efecto, las mismas encajan en el concepto de economía colaborativa aquí considerado.

Así, desde una perspectiva de prestación de servicios profesionales, en principio, se considera por el Comité Europeo de las Regiones que el trabajo en plataformas digitales ofrece una serie de ventajas tanto para los empresarios como para los trabajadores en un contexto de necesidad de un mercado laboral flexible. Precisamente, dichas ventajas vendrían a constituir uno de los motivos del aumento del trabajo en las plataformas digitales²⁴.

Con todo, se parte de la lógica de las relaciones estrictamente laborales, caracterizadas por la prestación de servicios en régimen de ajenidad y dependencia.

¿Pero, concretamente, a qué ventajas se refiere el Comité Europeo de las Regiones? Aunque no lo mencione, expresamente, cabe sostener, como hipótesis, que se está pensando en la mera generación de empleo, de forma y manera que los empresarios consiguen la mano de obra necesaria para desarrollar su actividad

²¹ Apartado 13 del Dictamen del Comité de las Regiones Europeo «La dimensión local y regional de la economía colaborativa», *ob. cit.*

²² Apartado 17 del Dictamen del Comité de las Regiones Europeo «La dimensión local y regional de la economía colaborativa», *ob. cit.*

²³ Apartado 4.4.5 del Dictamen del Comité Económico y Social sobre la «Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo, al Consejo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones - Una Agenda europea para la economía colaborativa», *ob. cit.*

²⁴ Apartado 5 del Dictamen del Comité Europeo de las Regiones «Trabajo en plataformas digitales: retos en las esferas local y regional», *ob. cit.*

y los trabajadores, simplemente, acceden al mercado laboral.

En una reflexión un tanto aséptica, el Comité Económico y Social Europeo ha afirmado que «las plataformas tienen un impacto generalmente positivo en la economía, y contribuyen tanto a la creación de empleo y la innovación, y a la flexibilidad y la autonomía del trabajador como a garantizar un ingreso a los trabajadores (muchas veces, un ingreso secundario) y permiten la participación en el empleo de personas vulnerables»²⁵.

En efecto, si se pone el acento en la calidad de dicho empleo se reconoce, por remisión a lo señalado por *Eurofound*, que «debido al régimen de trabajo específico para los trabajadores de las plataformas, basado en tareas *ad hoc*, existe una mayor incertidumbre en cuanto a los derechos y el nivel de protección social, condiciones de trabajo o estabilidad del empleo»²⁶. Pero profundizando más en lo abordado por *Eurofound*, es posible extraer tres importantes conclusiones que confirman la hipótesis planteada:

- (a) En primer lugar, se define el trabajo en las plataformas como «la combinación de la oferta y la demanda de trabajo remunerado a través de una plataforma en línea». Además, se considera que estamos «ante una forma de empleo emergente en los mercados laborales europeos». Es decir, de entrada, se parte, nuevamente, de la lógica ya apuntada acerca del tipo de relaciones laborales que se generan.

²⁵ Apartado 1.4 del Dictamen del Comité Económico y Social Europeo, de 18-9-2020, sobre «Trabajo digno en la economía de plataformas» (DOUE de 11-12-2020, C 429).

²⁶ Apartado 7 del Dictamen del Comité Europeo de las Regiones «Trabajo en plataformas digitales: retos en las esferas local y regional», *ob. cit.*, con remisión a EUROFOUND. *Platform work: Maximising the potential while safeguarding standards? [El trabajo en plataformas: ¿Maximización del potencial al tiempo que se salvaguardan los estándares?]*, 2019 (disponible en: https://www.eurofound.europa.eu/sites/default/files/ef_publication/field_ef_document/ef19045en.pdf).

- (b) En segundo lugar, como características generales y negativas de dicho trabajo²⁷, se destacan la fragmentación del mismo en tareas a demanda (micro-tareas), como consecuencia de la facilidad de acceso a este tipo de trabajo; su naturaleza rutinaria y de poca cualificación; con frecuencia, su naturaleza transnacional; su consideración como una segunda fuente de ingresos en el supuesto de trabajadores empobrecidos; y el impacto disruptivo que posee respecto a los conceptos –incluso de empresario y de trabajador–, regulaciones de las condiciones de trabajo e instituciones típicas del mercado laboral²⁸.
- (c) En tercer lugar, como consecuencia de dicho impacto disruptivo, se afirma que una de las principales problemáticas asociadas a este tipo de trabajo consiste en determinar la naturaleza de los trabajadores, ya que, en algunos casos, puede discutirse si son asalariados o autónomos. Se trata, en último término, de una cuestión clave porque de ello dependerán las condiciones de trabajo, por ejemplo, en materias como la protección social, el tiempo de trabajo, los ingresos o la representación²⁹.

²⁷ Aunque también se mencionan sus posibles bondades, tales como la posibilidad de integrar en el mercado laboral a grupos desfavorecidos, prolongar la vida laboral, legalizar el trabajo informal, promover el autoempleo y aumentar los ingresos familiares.

²⁸ En parecidos términos, la OIT analiza el trabajo en las plataformas digitales desde la perspectiva que supone el cambio que ha supuesto esta nueva forma de trabajo no solo en los modelos de negocio existentes, sino que también en la modalidad de empleo en la que tales modelos de negocios se basaban. De ahí que advierta que, si bien las plataformas digitales brindan a los trabajadores la oportunidad de trabajar desde cualquier lugar, en cualquier momento y aceptar el trabajo que más les convenga, no es menos cierto que dedicarse a este tipo de trabajo también conlleva algunos riesgos en relación con la situación de empleo, y el goce o no de ingresos adecuados, protección social y otros beneficios [BERG, J., FURRER, M., HARMON, E., RANI, U., SILBERMAN, M.S. *Las plataformas digitales y el futuro del trabajo. Cómo fomentar el trabajo decente en el mundo digital*. Ginebra: Oficina Internacional del Trabajo, 2019, p. V].

²⁹ En parecidos términos, el Dictamen del Comité Económico y Social Europeo «Trabajo digno en la economía de plataformas»,

Por todo ello, el Comité Europeo de las Regiones prevé la necesidad de crear «un marco integrado que garantice la protección social y los derechos sociales de todos los trabajadores (...), con el fin de crear unas condiciones de competencia equitativas tanto en la economía de las plataformas digitales como en la economía “tradicional” fuera de línea, basada en los mismos derechos y obligaciones para todas las partes interesadas»³⁰.

ob. cit., muestra la preocupación por la controversia que existe en torno a los conceptos de «trabajador por cuenta ajena» o asalariado y «trabajador por cuenta propia» o autónomo, «dado que ello tiene consecuencias para los derechos de los trabajadores», y «pide a la Comisión y a los Estados miembros que se esfuercen por aclarar estos conceptos, habida cuenta de las consecuencias que ello puede acarrear para la aplicabilidad de la legislación laboral y de todo un conjunto de derechos de protección del empleo» (véanse apartados 1.6 y 1.7). Además, se hace hincapié en la idea de que los riesgos que conlleva la desregulación del trabajo en plataformas no solamente son individuales, básicamente, para trabajadores, sino que también para la sociedad en su conjunto. En concreto, se enumeran los siguientes riesgos: «i) para el trabajador, la denegación de los derechos básicos, incluidos los derechos de organización y negociación colectiva; la precariedad; los bajos ingresos agravados por la sobrecualificación; la intensificación del trabajo; la fragmentación exacerbada del trabajo a escala mundial; el hecho de que los trabajadores no estén afiliados a la Seguridad Social; ii) para la sociedad, un aumento del riesgo de una competencia basada en recortar las normas sociales, con las consiguientes consecuencias perjudiciales, tanto para los empleadores, sujetos a una presión competitiva insostenible, como para los Estados miembros, que se privan de ingresos fiscales y cotizaciones a la Seguridad Social» (apartado 1.5).

En materia de representación de los trabajadores de plataformas, el Comité Económico y Social Europeo destaca que «el trabajo en plataformas es, por naturaleza, solitario, geográficamente disperso, con un alto grado de anonimato y un alto nivel de rotación de trabajadores, quienes compiten entre sí y trabajan también en otras plataformas». Además, recuerda que: «En general, las plataformas no asumen la función de empleador y no están afiliadas a las asociaciones de empresarios, lo que deja a sus trabajadores, a los sindicatos y a los responsables políticos sin un interlocutor con el que negociar» (véase apartado 3.6.3).

La OIT también ha advertido sobre la gravedad de la práctica de cobrar comisiones para poder trabajar en determinadas plataformas, lo que es contrario a los Convenios OIT núm. 95 y núm. 181 (OIT. *Policy responses to new forms of work: International governance of digital labour platforms*. Paper prepared for the 2nd Meeting of the G20 Employment Working Group under Japan's Presidency 2019, 22-24 April, Tokyo, p. 5).

³⁰ Apartado 8 del Dictamen del Comité Europeo de las Regiones «Trabajo en plataformas digitales: retos en las esferas local y regional», *ob. cit.*

En esa línea, aboga por una regulación europea del trabajo en las plataformas digitales que garantice «una respuesta coordinada por parte de los Estados miembros a los desafíos legales derivados de los continuos cambios tecnológicos que afectan al mercado laboral»³¹. Es más, pide «que se transpongan a la economía de las plataformas y a sus trabajadores las disposiciones laborales y sociales fundamentales, subrayando la necesidad de afrontar a nivel europeo el impacto social del mercado único digital». Esta última cuestión se considera esencial, al entender que: «Una regulación adecuada a nivel nacional –y, cuando sea necesario, a nivel europeo, habida cuenta de la dimensión transnacional de la economía digital– que afronte los retos normativos en las plataformas digitales creará unas condiciones de competencia equitativas entre la economía tradicional y la economía de las plataformas digitales y combatirá el *dumping social*»³². Asimismo, asume la idea de la OIT de establecer un sistema de gobernanza internacional que obligue a los titulares de plataformas, es decir, a los empresarios, a respetar determinados derechos y protecciones mínimas³³. En todo caso, «teniendo en cuenta

³¹ Apartado 12 de la Comisión Europea «Documento de Reflexión sobre la dimensión social de Europa» [COM (2017) 206 de 26-4-2017]; indicó que profundizar en la dimensión social de Europa conjuntamente podría significar en la práctica que: «La EU-27 podría acordar normas comunes para determinar el estatuto laboral de los trabajadores de las plataformas digitales. De este modo, las empresas aprovecharían plenamente el potencial de un mercado digital único en Europa» (p. 29).

³² Apartado 21.

³³ Apartado 13. En concreto, se refiere a ese sistema de gobernanza internacional la COMISIÓN MUNDIAL SOBRE EL FUTURO DEL TRABAJO. Exactamente, se recomienda «el desarrollo de un sistema de gobernanza internacional de las plataformas digitales de trabajo que establezca y exija que las plataformas (y sus clientes) respeten ciertos derechos y protecciones mínimos». En ese sentido, se considera que: «El Convenio sobre trabajo marítimo, 2016 (CTM, 2016), que es en la práctica un código mundial del trabajo para la gente del mar, es una fuente de inspiración para abordar los retos de los trabajadores, los empleadores, las plataformas y los clientes que operan en diferentes jurisdicciones» (*Trabajar para un futuro más prometedor*. Ginebra: Oficina Internacional del Trabajo, 2019, pp. 13 y 46). Sin embargo, un años después, la Declaración del Centenario de la OIT para el futuro del trabajo adoptada por la Conferencia

que los Estados miembros son soberanos en materia social», parece más acertada la idea resaltada por el Comité Económico y Social Europeo, de elaborar a nivel de la Unión Europea «unas directrices para aclarar la situación del empleo de las plataformas», al considerar que «en la economía de las plataformas, todos los trabajadores deben tener acceso a un conjunto de derechos y ayudas, independientemente de su estatuto laboral o del tipo de contrato que tengan, impidiéndose al mismo tiempo que algunos operadores puedan lograr ventaja mediante el incumplimiento de sus obligaciones y responsabilidades»³⁴. Sin embargo, nuevamente, se ciñe, básicamente, a la categorización de trabajadores asalariados y autónomos, desconociendo una tercera vía, a saber, la cooperativizada. Es más, parece abogarse más por la laboralización de los trabajadores de plataformas, al señalar que «respetando las competencias nacionales, se debe establecer un encuadramiento jurídico para los trabajadores que determine con precisión los estatutos laborales correspondientes: un salario decente y el derecho a participar en la negociación colectiva, la protección contra la arbitrariedad, el derecho a “desconectar” para confinar el tiempo de trabajo digital dentro de los parámetros de la dignidad, etc.»³⁵.

Pero como tarea previa parece preocupar, también al Comité Europeo de las Regiones,

«combatir la clasificación fraudulenta de los trabajadores por parte de los empleadores que buscan eludir las regulaciones laborales, obligaciones fiscales y la representación de los trabajadores, hacer repercutir riesgos en estos o adquirir una ventaja competitiva»³⁶. Con otras palabras, la preocupación pasa por «levantar el velo» en los supuestos de «falsos autónomos».

Junto a dicha preocupación, se menciona, no obstante, una idea fundamental en aras de justificar la necesidad de avanzar una idea de lo que pueden llegar a suponer las cooperativas de plataforma, en términos de trabajo digno. En efecto, se trata de «inventariar con precisión las formas existentes de trabajo en plataformas (...) como requisito previo fundamental para cualquier actualización del marco jurídico». Precisamente, más allá de las clásicas calificaciones de trabajadores asalariados y trabajadores autónomos, cabe, como alternativa, la forma cooperativa. Es más, tal y como se defenderá, la forma cooperativa se erigirá en la única forma verdaderamente encuadrable en la denominada economía colaborativa en materia de prestación de servicios o trabajo, amén de una forma superadora del conflicto que plantea el tener que desenvolverse constantemente en una «zona gris» para determinar la verdadera naturaleza del régimen profesional de los trabajadores que prestan servicios a través de plataformas digitales³⁷.

Internacional en su centésimo octava reunión, de 21 de junio de 2019, se limita a exhortar a todos los Miembros a seguir desarrollando el enfoque del futuro del trabajo centrado en las personas mediante, entre otros aspectos, el fomento del crecimiento económico sostenido, inclusivo y sostenible, el empleo pleno y productivo y el trabajo decente para todos a través de, entre otras, políticas y medidas que permitan responder a los retos y las oportunidades que plantea la transformación digital del trabajo, incluido el trabajo en plataformas, en el mundo del trabajo (véase apartado v, letra C, del capítulo III).

³⁴ Apartado 1.9 del Dictamen del Comité Económico y Social Europeo «Trabajo digno en la economía de plataformas», *ob. cit.*

³⁵ Apartado 4.4.2 del Dictamen del Comité Económico y Social Europeo sobre la «Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo, al Consejo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones –Una Agenda europea para la economía colaborativa–», *ob. cit.*

³⁶ Apartado 9 del Dictamen del Comité Europeo de las Regiones «Trabajo en plataformas digitales: retos en las esferas local y regional», *ob. cit.*

³⁷ El Dictamen del Comité Europeo de las Regiones, de 5-7-2018, «Condiciones laborales transparentes y previsibles en la Unión Europea» (DOUE de 25-10-2018, C 387), en sus Recomendaciones Políticas, ya señaló que «muchas formas de empleo en la economía colaborativa se sitúan entre el empleo por cuenta ajena y del empleo por cuenta propia. Esto plantea cuestiones importantes en cuanto a las condiciones laborales, la salud y la seguridad, las prestaciones del seguro de asistencia sanitaria, la continuación del pago salarial en caso de enfermedad, las prestaciones de desempleo y las pensiones. Todo ello podría dar lugar a una nueva categoría de empleo precario» (apartado 36). Por su parte, el Dictamen del Comité Económico y Social Europeo «Trabajo digno en la economía de plataformas», *ob. cit.*, afirma con rotundidad que: «La zona gris entre

4. LA DETERMINACIÓN DE LAS PERSONAS VULNERABLES

Para la determinación de las personas vulnerables, en primer lugar, se han tenido en cuenta tres informes publicados tras la crisis económico-social provocada por la Covid-19, para, posteriormente, contrastarlos con el concepto jurídico-técnico de personas en exclusión social, y saber así si el mismo es suficiente para englobar a las primeras.

El primer informe a considerar es el 11º Informe 2021 «El estado de la pobreza. Seguimiento del indicador de pobreza y exclusión social en España 2008-2020». Este informe tiene en cuenta a las personas en riesgo de pobreza y exclusión social de acuerdo al indicador AROPE que incluye a personas que viven por debajo del umbral de la pobreza (pobreza relativa); personas que sufren privación material severa; y personas que viven en hogares con una intensidad de empleo baja o nula (BITH).

Entre otros datos que recoge este Informe a los efectos de este estudio, hay que considerar los siguientes:

- (a) La tasa AROPE aumenta con mayor intensidad para las personas con nacionalidad extranjera cuyo país de origen está fuera de las fronteras de la UE. Se llama la atención sobre las diferencias considerables que existen entre la población extranjera según si su origen es de algún país de la UE o no, lo que sugiere la importancia de la regulación administrativa de su residencia y la capacidad de acceder al mercado de trabajo en igualdad de condiciones. En todo caso, es importante subrayar, como se hace en el Informe, que a 01/01/2020 solo el 11,1%

de la población residente en España era extranjera, de los cuales algo menos de la mitad (4,3% del total de la población) procedía de algún país de la UE. Además, solo el 19,2% de las personas en AROPE tiene nacionalidad extranjera.

- (b) Aquellas personas que no son pobres pero que o bien están en privación material severa, o viven en un hogar con baja intensidad de empleo, o ambas cosas alcanzan el 5,3% de la población, es decir, algo más de 2.500.000 de personas.

De todo ello se concluye la fragilidad de la relación entre trabajo y pobreza, pues solo el 60% de las personas que viven en un hogar en BITH son también pobres; además, solo el 22% de las personas pobres residen al mismo tiempo en un hogar BITH. De ahí que se concluya que «si no se trabaja las probabilidades de vivir en situación de pobreza son altas, pero si se trabaja, no siempre es posible evitar ser pobre». En definitiva, se trata de considerar el concepto de «trabajadores empobrecidos».

El segundo de los grandes informes a tener en cuenta en este estudio es el de la Fundación FOESSA «2021. Análisis y Perspectivas. Sociedad expulsada y derecho a ingresos». En el mismo se caracterizan, principalmente tres colectivos dentro de las personas más vulnerables. De ese modo, se pone rostro a los colectivos que, salvo en el caso de los extranjeros no pertenecientes a la UE, se nos muestran como algo abstracto en el primer informe analizado. Por consiguiente, veamos de qué tres colectivos se trata y de cómo ha afectado en los mismos la pandemia.

- (a) Familias con menores de edad a cargo: según este informe, la exclusión severa casi se ha duplicado en los hogares formados por parejas con hijos (15,5%) con respecto a los compuestos por parejas sin hijos (8,6%). Además, se constata que: «La crisis de la Covid-19 (...) ha traído un claro

el trabajo por cuenta propia y el trabajo por cuenta ajena debe limitarse al máximo mediante la mayor normalización y clarificación de estas definiciones y la reducción del grado de incertidumbre para trabajadores y empleadores» (apartado 6.1.1.1).

empeoramiento de la situación para este tipo de familias, que ya en 2018 presentaban cifras preocupantes, pero notablemente inferiores a las registradas hoy día (33,3% de exclusión para familias numerosas y 28,6% para monoparentales)».

- (b) Los trabajadores más mayores: Se constata que «es la población entre 45 y 65 años la que presenta unas mayores tasas de exclusión, con un 27,3%», y se reflexiona sobre el hecho de que: «Este grupo, que en 2007 reflejaba una exclusión del 13%, fue uno de los grandes damnificados de la Gran Recesión y a quienes la posterior recuperación económica nunca terminó de llegar. Un dato que merece ser destacado de este informe, en relación con la exclusión de las personas en edad de trabajar, que incluso pueden ser menores de 45 años, y situarse, entre la franja de edad de entre los 25 y 65 años, es el relativo al incremento de personas en situación de exclusión social pese a contar con estudios universitarios.
- (c) Los extranjeros no pertenecientes a la UE.

El tercer y último informe que debe considerarse es el presentado por CERMI bajo el título «El impacto de la pandemia del Coronavirus en los derechos humanos de las personas con discapacidad en España» (2020). Su elección no es caprichosa, sino que obedece a la toma en consideración de un colectivo que aparece invisibilizado en los informes que se han analizado *supra*. Concretamente se centra la atención en el impacto que la pandemia ha tenido para este colectivo en el acceso al empleo. En efecto, se considera que las personas con discapacidad y sus familias cuentan en el escenario postcovid «con menos oportunidades ante el empleo y con contratos más precarios». Así, se prevé que esta situación «destruirá empleo de las personas con discapacidad, acortará sus oportunidades para acceder a la vida

laboral y se proyectará sobre los espacios de empleo protegido como son los centros especiales de empleo, afectados por expedientes de regulación de empleo y con menos demanda de producción».

Una vez analizados los informes que se han considerado de interés para determinar quiénes son las personas más vulnerables tras la crisis económico-social provocada por la Covid-19, procede ahora, conforme a lo propuesto *supra*, contrastarlo con el concepto jurídico-técnico que nuestro ordenamiento jurídico maneja sobre las personas que se encuentran en exclusión social. Dicho concepto no es unívoco, sino que depende de las distintas definiciones legales que se contienen en la caótica normativa sobre una concreta entidad de economía social, a saber, las empresas de inserción, pues dicha normativa se compone de una norma general y distintas normas autonómicas para regular una misma realidad³⁸.

³⁸ Vid. Ley 44/2007, de 13 de diciembre, para la regulación del régimen de las empresas de inserción (BOE de 14 de diciembre de 2007, núm. 299) (cfr. artículo 2.1); Ley 10/2013, de 27 de noviembre, de inclusión social de Galicia (DOG de 31 de diciembre de 2013, núm. 249) (cfr. artículos 2 y 3); Decreto 193/2010, de 20 de abril, por el que se regula la calificación y se crea el Registro de Empresas de Inserción en Andalucía (BOJA de 11 de mayo de 2010, núm. 90) (cfr. artículo 5.2); Decreto 182/2008, de 11 de noviembre, por el que se regula la calificación de empresas de inserción, se establece el procedimiento de acceso a las mismas y su registro (BOPV de 24 de noviembre de 2008, núm. 225) (cfr. artículo 5); Decreto 34/2007, de 12 de abril, por el que se regula el procedimiento de calificación de las empresas de inserción laboral y se crea su registro administrativo (BOCYL de 18 de abril de 2007, núm. 75) (cfr. artículo 3); Ley 1/2007, de 5 de febrero, por la que se regulan las empresas de inserción para fomentar la inclusión social en la Comunitat Valenciana (BOE de 22 de marzo de 2007, núm. 70) (cfr. artículo 4); Ley 1/2007, de 17 de enero, por la que se regula la prestación canaria de inserción (BOE de 27 de febrero de 2007, núm. 50) (cfr. artículo 3.2); Decreto 60/2003, de 13 de junio, por el que se regula la calificación de las iniciativas empresariales de inserción y se crea el Registro de Iniciativas Empresariales de Inserción de las Illes Balears (BOIB de 24 de junio de 2003, núm. 88) (cfr. artículo 3); Ley 7/2003, de La Rioja, de 26 de marzo, de Inserción Sociolaboral (BOE de 11 de abril de 2003, núm. 87) (cfr. artículo 3); Decreto 32/2003, de 13 de marzo, del Consejo de Gobierno, por el que se regula la colaboración de las empresas de promoción e inserción laboral de personas en situación de exclusión social con la Comunidad de Madrid y se

No obstante, a continuación, mostramos una síntesis de los colectivos que se consideran socialmente excluidos:

- (a) Perceptores de Rentas Mínimas de Inserción, o cualquier otra prestación de igual o similar naturaleza, según la denominación adoptada en cada comunidad autónoma, así como los miembros de la unidad de convivencia beneficiarios de ellas.
- (b) Personas que no puedan acceder a las prestaciones a las que se hace referencia en el párrafo anterior, por alguna de las siguientes causas:
 - 1.º Falta del período exigido de residencia o empadronamiento, o para la constitución de la Unidad Perceptora.
 - 2.º Haber agotado el período máximo de percepción legalmente establecido.
- (c) Jóvenes mayores de dieciocho años y menores de treinta, procedentes de Instituciones de Protección de Menores.
- (d) Personas con problemas de drogodependencia u otros trastornos adictivos que se encuentren en proceso de rehabilitación o reinserción social.
- (e) Internos de centros penitenciarios cuya situación penitenciaria les permita acceder a un empleo y cuya relación laboral no esté incluida en el ámbito de aplicación de la relación laboral especial regulada en el artículo 1 del Real Decreto 782/2001, de 6 de julio, así como liberados condicionales y ex reclusos.
- (f) Menores internos incluidos en el ámbito de aplicación de la Ley Orgánica

ca 5/2000, de 12 de enero, reguladora de la responsabilidad penal de los menores, cuya situación les permita acceder a un empleo y cuya relación laboral no esté incluida en el ámbito de aplicación de la relación laboral especial a que se refiere el artículo 53.4 del Reglamento de la citada Ley, aprobado por el Real Decreto 1774/2004, de 30 de julio, así como los que se encuentran en situación de libertad vigilada y los ex internos.

- (g) Personas procedentes de centros de alojamiento alternativo autorizados por las Comunidades Autónomas y las ciudades de Ceuta y Melilla.
- (h) Personas procedentes de servicios de prevención e inserción social autorizados por las Comunidades Autónomas y las ciudades de Ceuta y Melilla.
- (i) Las víctimas de violencia de género procedentes de casas de acogida o programas de protección y/o que se encuentren en situación o riesgos de exclusión social.
- (j) Personas emigrantes retornadas a la correspondiente comunidad autónoma con graves necesidades personales o familiares.
- (k) Personas que tengan a su cargo una familia monoparental y presenten graves necesidades personales o familiares.
- (l) Personas desempleadas mayores de 45 años que hubiesen permanecido inscritas de forma ininterrumpida como demandantes de empleo en una oficina de los Servicios Públicos de Empleo durante, al menos, doce meses.
- (ll) Personas con disminución física, psíquica o sensorial o con enfermedades mentales que tengan posibilidades de inserción en el mundo laboral.

establecen medidas de fomento de su actividad (BOCM de 24 de marzo de 2003, núm. 70) (cfr. artículo 9.2); Ley 27/2002, de 20 de septiembre, de medidas legislativas para regular las empresas de inserción sociolaboral (DOGC de 3 de enero de 2003, núm. 3793) (cfr. artículo 2).

- (m) Personas que presenten una situación de exclusión similar a las relacionadas en los párrafos anteriores, a propuesta del Servicio público competente en cada comunidad autónoma, y que por ello requieran ser incluidas en un proceso de inserción social de empleo.
- (n) Inmigrantes cuyas características condicionen su integración laboral.
- (ñ) Miembros de minorías étnicas cuyas características condicionen su integración social.
- (o) Personas sin hogar.

A la vista del análisis realizado sobre el concepto técnico-jurídico de personas que se encuentran en exclusión social, puede concluirse que las personas más vulnerables tras la crisis económico-social provocada por la Covid-19 identificadas en los informes previamente analizados encuentran cabida en dicho concepto. Sin embargo, sería deseable unificar criterios para todo el Estado.

5. LAS COOPERATIVAS DE PLATAFORMA COMO ALTERNATIVA Y ÚNICA FORMA VERDADERAMENTE ENCUADRABLE EN LA DENOMINADA ECONOMÍA COLABORATIVA EN MATERIA DE PRESTACIÓN DE SERVICIOS

Si se considera la vinculación que establece el Comité Europeo de las Regiones entre la prestación de servicios mediante plataformas digitales y la economía colaborativa (*supra* 2), conviene detenerse en el análisis de la principal cuestión que suscita la inclusión de los trabajos a través de plataforma en la economía colaborativa: la naturaleza jurídica del vínculo existente entre los prestadores de servicios y los titulares de las plataformas digitales³⁹.

³⁹ Se sigue aquí, por considerar que su planteamiento está vigente, el estudio que ya se realizó sobre esta cuestión en ARRIETA IDIAKEZ, F.J. «Las cooperativas digitales como cauce para

En efecto, en principio, el desempeño de una mera función de intermediación por parte de las plataformas que se limitara a conectar a los prestadores de servicios y los clientes situaría a estas, cuando menos, próximas al ámbito de actuación de las agencias de empleo privadas, por lo que dicha labor de intermediación debiera resultar, como norma general, gratuita para los prestadores de servicios⁴⁰.

Hecha esta matización, cuando, más allá de la intermediación, los titulares de las plataformas inciden, de un modo u otro, en la prestación de servicios, debe centrarse la atención en la naturaleza jurídica del vínculo existente entre los prestadores de servicios y los titulares de las plataformas.

Pero debe advertirse que en la práctica no resulta fácil determinar esa cuestión. Y ello porque, en la mayoría de los casos, como se ha visto (*supra* 2), no queda claro cuál es el estatus profesional de los prestadores de servicios, dado que se discute si se trata de trabajadores autónomos o de trabajadores por cuenta ajena.

En cualquier caso, independientemente del interesante debate que ha suscitado la mencionada discusión en la doctrina cientí-

el trabajo digital en el contexto de la economía colaborativa». *Revista de Derecho Social*. N.º 85 (2019), pp. 237-243.

⁴⁰ Véanse artículo 7 del Convenio núm. 181 de la OIT, de 19 de junio de 1997, sobre las agencias de empleo privadas; el artículo 29 de la Carta de los Derechos Fundamentales de la Unión Europea; y el artículo 3.1 de la Carta Social Europea. Esta es la realidad de muchas redes sociales profesionales que no se limitan a operar como vehículos que facilitan y permiten el conocimiento entre las partes, sino que también lo gestionan y los ponen en contacto a través de cualquier medio de comunicación que incluye, entre otros, a sus propias webs, los emails, whatsapps o mensajes a móviles [AGUILAR DEL CASTILLO, M.C. «Las pistas de la información digital, ruta hacia una nueva intermediación laboral». AA.VV. *Trabajo en Plataformas Digitales: innovación, Derecho y mercado* (TODOLÍ SIGNES, A. y HERNÁNDEZ BEJARANO, M., Dirs.). Cizur Menor: Aranzadi - Thomson Reuters, 2018, p. 518]. Otra cuestión, no menos importante, pero que desborda el objeto de este estudio, es la ausencia de regulación de estas nuevas formas de intermediación digitales, sobre todo, por las consecuencias que derivan de dicha ausencia.

fica, y que cuenta incluso a nivel de Derecho comparado con abundante jurisprudencia⁴¹, el debate, en sí, plantea, a los efectos de este estudio, la necesidad de pronunciarse sobre el encaje de ambos estatutos profesionales en el concepto de economía colaborativa propuesto por el Comité de las Regiones Europeo, en concordancia con el «comportamiento prosocial no recíproco» que maneja el Comité Económico y Social Europeo, que como se ha señalado, es el que se comparte y defiende en este estudio (*supra* 2).

Pues bien, tanto si se defiende que los prestadores de servicios actúan como trabajadores por cuenta ajena, como si se defiende que actúan como trabajadores autónomos, debe concluirse que no resulta factible su encaje en el concepto de economía colaborativa planteado.

La justificación de ello encuentra su fundamento en que tanto el contrato de trabajo, por el que se encauza el trabajo por cuenta

ajena, como los contratos de ejecución de obra y de arrendamiento de servicios, por los que se encauza, principalmente, en estos casos, el trabajo por cuenta propia o autónomo, se fundamentan en una causa cambiaria⁴².

Ciertamente existe una relación sinalagmática entre quien presta el servicio o ejecuta la obra y quien lo recibe, de forma y manera que ambas partes, con sus correspondientes y recíprocos derechos y obligaciones, aspiran a beneficiarse del negocio jurídico. Pero dicho beneficio tiene su razón de ser en el interés individual de cada parte. Así pues, falta el interés y el objetivo común inherente a la economía colaborativa. No se da una colaboración entre las partes y tampoco existe un «comportamiento prosocial no recíproco», pues sus pretensiones personales no se supeditan a ningún objetivo común, ni se tiende a generar un valor común, que beneficia a ambas partes.

En todo caso, y teniendo en cuenta la inseguridad jurídica que produce la discusión en torno a la naturaleza jurídica del vínculo entre los prestadores de servicios y los titulares de las plataformas digitales, y, sobre todo, la conculcación de derechos de los prestadores de servicios que puede producirse como consecuencia de dicha inseguridad⁴³, de la huida del

⁴¹ Al respecto, véase OTERO GURRUCHAGA, C. «El complicado encaje de los trabajadores de la economía colaborativa en el Derecho Laboral: Nuevos retos para las fronteras de la laboralidad». *Derecho de las Relaciones Laborales*. N.º 1 (2018), pp. 61-74. Extensamente, y con jurisprudencia de distintos Estados, constantemente actualizada, véase BELTRÁN DE HEREDIA RUIZ, I. «Employment status of platform workers: national courts decisions overview (Argentina, Australia, Belgium, Brazil, Canada, Chile, France, Germany, Italy, Nederland, New Zealand, Panama, Spain, Switzerland, United Kingdom, United States & Uruguay)». Blog *Una mirada crítica a las relaciones laborales* (disponible en: <https://ignasibeltran.com/employment-status-of-platform-workers-national-courts-decisions-overview-argentina-australia-belgium-brazil-canada-chile-france-germany-italy-nederland-new-zealand-panama-spain-switzerl/#fra1>). De interés para la concreta situación en Francia, véase: ROJO TORRECILLA, E. «La regulación contractual de los trabajadores de plataforma en Francia. Lo que si quiere contar, y lo que se debe explicar. A propósito de la Ley de 24 de diciembre de 2019 de orientación de las moviidades». Blog *El nuevo y cambiante mundo del trabajo. Una mirada abierta y crítica a las nuevas realidades laborales* (disponible en: <http://www.eduardorojo-torrecilla.es/2019/12/la-regulacion-contractual-de-los.html>). Para la situación en Portugal puede consultarse REGINA REDINHA, M. «Crowd employment: reconocimiento y calificación jurídica». AA.VV. *Relaciones contractuales en la economía colaborativa y en la sociedad digital* (GARCÍA GONZÁLEZ, G., Dir.), Dykinson, Madrid, 2019, pp. 35-44.

⁴² BARREIRO GONZÁLEZ, G. «El contrato de trabajo y su diferenciación de otras figuras contractuales de servicios en el Derecho español». *Estudios de Deusto: revista de la Universidad de Deusto*. Vol. 52. N.º 2 (2004), p. 73.

⁴³ En ese sentido, el Comité de las Regiones Europeo señala que como consecuencia de que «muchas formas de trabajo de la economía colaborativa parecen situarse a medio camino entre trabajo por cuenta ajena y trabajo por cuenta propia» se está creando «una situación que plantea cuestiones importantes sobre las condiciones de trabajo, la salud y la seguridad, la cobertura sanitaria, la baja retribuida de enfermedad, las prestaciones de desempleo y las pensiones de jubilación». Situación que, se entiende, «podría dar lugar a una nueva categoría de trabajadores con empleos precarios» (apartado 28). Del mismo modo, «señala que el desarrollo de algunos de los modelos empresariales de la economía colaborativa genera fuertes externalidades negativas a nivel social y laboral, en particular, mediante el abuso del concepto de "trabajo por cuenta propia", y se basan en divergencias sociales entre los trabajadores en función de la legislación nacional aplicable en el país en el que se presta el servicio» (apartado 29), lo que se traduce

Derecho del Trabajo que se produce⁴⁴, con frecuencia, en fraude de ley, por el *modus operandi* de las relaciones que se desarrollan entre ambas partes⁴⁵, en un contexto de intercambio económico cada vez más flexible⁴⁶, o de una calificación inadecuada del mencionado vínculo, centrada en demasía en el *nomen iuris* que las partes otorgan a su vínculo jurídico, parece recomendable acudir al fenómeno cooperativo. Tal es así que se ha considerado que «la creación de cooperativas puede constituir un importante instrumento de organización ascendente del trabajo en plataformas», al tiempo que puede tener «un impacto positivo en la democracia interna y el empoderamiento de los trabajadores»⁴⁷. En verdad, con ello se superan los problemas que se han atribuido a la autorregulación del sector de las plataformas

en un claro dumping social [véase el Dictamen del Comité de las Regiones Europeo, de 7-12-2016: «Economía colaborativa y plataformas en línea: una visión compartida de ciudades y regiones» (DOUE de 9-6-2017, C 185)].

⁴⁴ Al respecto, véase TRIGUERO MARTÍNEZ, LA. «Repensando la regulación de las relaciones laborales: a propósito del *crowd-working*». AA.VV. *El futuro del trabajo. Análisis jurídico y socioeconómico* (MONSALVE CUÉLLAR, M.E., Coord.). Cuenca: ALDERABÁN, 2017, p. 263.

⁴⁵ Para una detallada descripción de dicho *modus operandi* véase MERCADER UGUINA, J.R. *El futuro del trabajo en la era de la digitalización y la robótica*. Valencia: Tirant lo Blanch, 2017, pp. 88-98.

⁴⁶ Sobre el proceso de externalización y descentralización masiva y con rasgos específicos que se produce como manifestación de dicha flexibilidad y sus consecuencias véase TRILLO, F. «Trabajo decente y economía digitalizada». CONFERENCIA NACIONAL TRIPARTITA. *El futuro del trabajo que queremos*, vol. II. Madrid: Ministerio de Empleo y Seguridad Social, 2017, pp. 433-434.

⁴⁷ Apartados AA y 19 de la Resolución del Parlamento Europeo, de 16-09-2021, sobre «condiciones de trabajo justas, derechos y protección social para los trabajadores de plataformas: nuevas formas de empleo vinculadas al desarrollo digital» (DOUE de 11 de marzo de 2022, C-117. En parecidos términos, el Dictamen del Comité Económico y Social Europeo, de 8-12-2021, sobre «El empleo atípico y las cooperativas de plataformas en la transformación digital de la industria» (DOUE de 6 de abril de 2022, C-152), considera que «las cooperativas de trabajadores pueden ser una herramienta interesante para que las relaciones laborales establecidas a través de plataformas digitales sean más estables» (apartado 1.1). Se afirma, además, que «las formas de cooperativa son especialmente interesantes para promover una participación inclusiva en la gobernanza de las plataformas digitales» (apartado 1.3).

digitales, en lo que respecta a la dificultad de obtener una correcta representación de los trabajadores que prestan sus servicios a través de las plataformas, precisamente, porque con la fórmula cooperativa se impide el hecho de que los trabajadores presten sus servicios de forma individual y aislada⁴⁸.

De hecho, conviene recordar que diversas instituciones europeas han conectado las cooperativas y la economía colaborativa.

En primer lugar, el Comité Económico y Social Europeo, en su Dictamen, de 21-01-2014, sobre «Consumo colaborativo o participativo: un modelo de sostenibilidad para el siglo XX», propone el cooperativismo como una de las líneas de actuación que deben formar parte de una estrategia para un desarrollo ordenado del consumo colaborativo o participativo (apartado 5.2.i). En concreto, se señala que «el cooperativismo puede convertirse en el principal aliado del consumo colaborativo o participativo, en la medida en que conjugan y comparten principios y valores». Y se considera que «el movimiento cooperativo puede fortalecer las iniciativas, proactiva y reactivamente, albergando además en su tejido redes de consumo colaborativo o participativo que resulten simbióticos para sus objetivos respectivos»⁴⁹. Como exponentes de todo ello se mencionan las cooperativas de consumo y las llamadas cooperativas de kilómetro cero⁵⁰.

Posteriormente, el propio Comité Económico y Social Europeo, en su Dictamen, de 25-05-2016, sobre el tema «La economía colaborativa y la autorregulación», excluye del concepto de economía colaborativa a las cooperativas (apartado 6.7.a), y con ello parece contradecir-

⁴⁸ TODOLÍ SIGNES, A. *El trabajo en la era de la economía colaborativa*. Valencia: Tirant lo Blanch, 2017, pp. 68-69.

⁴⁹ SALCEDO AZNAL, A. «Cooperativismo 3.0». AA.VV. *100 años de cooperativismo de consumidores. Preparando el futuro: consumidores 3.0*, UNCCUE, 2011, pp. 65-68.

⁵⁰ Se consideran cooperativas de kilómetro cero las cooperativas de productos o actividades relacionadas con la economía local que minimizan el impacto que ocasionan la distribución y el transporte a distancias amplias.

se a sí mismo, en atención a lo dictaminado con anterioridad. Sin embargo, esa exclusión debe entenderse en sus justos términos, pues una cosa es la existencia de puntos de coincidencia a nivel de principios y/o valores entre el cooperativismo y la economía colaborativa, y otra, como se verá, que todas las cooperativas puedan ser consideradas en sí mismas, sin más, como una de las prácticas a través de las cuales se manifiesta la economía colaborativa⁵¹.

Por su parte, el Comité de las Regiones Europeo, en su Dictamen, de 4-12-2015, «La dimensión local y regional de la economía colaborativa», tras establecer que una parte de la economía colaborativa pertenece a la economía social (apartado 2, *in fine*), en la que se ubican las cooperativas, «anima a la Comisión Europea y a los Estados miembros a establecer incentivos para la economía colaborativa a fin de apoyar y aplicar los principios de la economía social (en particular en lo que se refiere a los principios de solidaridad, democracia y participación, así como a la cooperación con la comunidad local)» (apartado 23).

En esa línea, en su Dictamen, de 7-12-2016, «Economía colaborativa y plataformas en línea: una visión compartida de ciudades y regiones», «pide a los Estados miembros, los entes locales y regionales y la Comisión que promuevan soluciones innovadoras para los retos sociales y laborales que plantea la economía colaborativa», y, en especial, pone como ejemplo a las cooperativas, como organización que permite a los trabajadores acceder a una amplia gama de medidas de protección social (apartado 30).

Así, en principio, las cooperativas, como tales, y, a primera vista, parecen cumplir con el concepto de economía colaborativa que se viene defendiendo, a partir de las considera-

ciones del Comité de las Regiones Europeo⁵². En concreto, las cooperativas constituyen un instrumento adecuado para crear espacios de encuentro donde las personas con necesidades o intereses comunes realizan un intercambio de valor y/o colaboran para un objetivo común.

Ello concuerda, además, con el «comportamiento prosocial no recíproco», mencionado por el Comité Económico y Social Europeo, en la medida en que en las cooperativas existe un objetivo común, buscado por los socios, que hace que las pretensiones de cada uno de ellos queden supeditadas al mismo.

En último término, las cooperativas participan de la idea del contrato de sociedad, en el que existe una causa asociativa, frente a la mera causa cambiaria del contrato de trabajo y de los contratos de ejecución de obra y de arrendamiento de servicios, en los que falta el *animus contrahende societatis*⁵³. Causa o naturaleza asociativa que conlleva que las prestaciones de los socios estén dirigidas a un fin común. Además, consecuencia de dicha causa asociativa será la comunidad tanto de gestión como de riesgos, positivos y negativos⁵⁴. Por consiguiente, la relación sinalagmática se produce entre los socios y la propia cooperativa, de forma y manera que la reciprocidad de derechos y obligaciones se da entre la cooperativa y cada uno de los socios.

⁵² Asimismo, la doctrina científica también se ha pronunciado a favor de la alternativa que suponen las cooperativas ante la nueva encrucijada que supone la economía colaborativa para el Derecho del Trabajo. Al respecto véase SIERRA BENÍTEZ, E.M. «Los conductores de UberPop y UberX: ¿trabajadores asalariados, autónomos, emprendedores, cooperativistas o qué?». AA.VV. *Los actuales cambios sociales y laborales: nuevos retos para el mundo del trabajo. Cambios tecnológicos, y nuevos retos para el mundo del trabajo (Portugal, España, Colombia, Italia, Francia)*. Vol. 1 (MELLA MÉNDEZ, L., Dir.). Berna: Peter Lang AG, 2017, pp. 236-238.

⁵³ Sobre estos fundamentos véase en extenso MARTÍN BLANCO, J. *El contrato de trabajo*. Madrid: Editorial Revista de Derecho Privado, 1957, pp. 77-91.

⁵⁴ BARREIRO GONZÁLEZ, G. «El contrato de trabajo y su diferenciación de otras figuras contractuales de servicios en el Derecho español», *ob. cit.*, p. 73.

⁵¹ En ese sentido véase ALFONSO SÁNCHEZ, R. «Economía colaborativa: un nuevo mercado para la economía social». *CI-RIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Comparada*. N.º 88 (2016), p. 247.

Pero para que las formas de trabajo digital puedan encauzarse como cooperativas y estas, al mismo tiempo, como se ha adelantado, puedan formar parte de la economía colaborativa, deben cumplirse una serie de requisitos.

De entrada, el elemento colaborativo debe incorporarse al concepto de cooperativa de plataforma, en su caso, como elemento accesorio, como se verá (*infra* 6)⁵⁵. Así, resulta esencial que las cooperativas de plataforma operen como punto de encuentro entre trabajadores que comparten necesidades, donde actuando conforme al principio de mutualidad, no solo se persigan objetivos económicos e instrumentales, sino que también se generen proyectos, se dé apoyo en actividades y se presten material y medios de producción⁵⁶. Igualmente, es necesario que se cumpla con el principio de gestión democrática, para lo cual es fundamental que el poder político en la cooperativa se distribuya entre los socios de estructura y socios usuarios, con el fin de equilibrar los intereses de ambos colectivos de socios⁵⁷. Sin duda, ello lleva a que a través de las cooperativas de plataforma no solamente se ponga en común el trabajo, sino que también el capital necesario para disfrutar de instrumentos propios, como son las correspondientes plataformas y apps⁵⁸.

⁵⁵ No en vano, con acierto, se ha afirmado que la filosofía propia del cooperativismo es la que permite hacer verdaderamente colaborativa para proveedores y usuarios la economía colaborativa (ALFONSO SÁNCHEZ, R. «Economía colaborativa: un nuevo mercado para la economía social», *ob. cit.*, p. 252).

⁵⁶ LOZANO LOZANO, A. «Cooperativas de trabajadores autónomos-cooperativistas de impulso empresarial». AA.VV. *Cooperativa de trabajo asociado y estatuto jurídico de sus socios trabajadores* (FAJARDO GARCÍA, G., Dir.). Valencia: Tirant lo Blanch, 2017, p. 719.

⁵⁷ *Ibid.* pp. 725-726. Junto a la gestión democrática, la doctrina científica también ha destacado la importancia de la libre adhesión que las cooperativas confieren a sus miembros y de la vocación social de las mismas, como elementos adecuados «para canalizar iniciativas que, sin presentar un propósito meramente altruista, irroguen beneficios colectivos y sociales más allá del ánimo de lucro de sus integrantes» [VILLALBA SÁNCHEZ, A. «Las cooperativas de trabajo asociado en la economía de plataformas». *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Comparada*. N.º 38 (2021), pp. 112-113].

⁵⁸ VILLALBA SÁNCHEZ, A. «Las cooperativas de trabajo asociado en la economía de plataformas», *ob. cit.*, p. 118.

6. ASPECTOS A CONSIDERAR EN LA REGULACIÓN DE LAS COOPERATIVAS DE PLATAFORMA

Una vez analizada la contextualización de las plataformas digitales y de detectar que una de las principales cuestiones que se plantean respecto a las mismas reside en determinar cómo se encauza el trabajo prestado a través de las mismas, se ha apostado a lo largo del trabajo por las cooperativas de plataforma como fórmula adecuada para que dicho trabajo sea considerado digno.

Por todo ello, en este último apartado del estudio se realizarán una serie de consideraciones sobre la regulación de las cooperativas de plataforma, teniendo en cuenta que, actualmente, las mismas no están reguladas legalmente en España. Asimismo, estas consideraciones sirven como contenido mínimo a tener en cuenta en una futura regulación de las cooperativas de plataforma, entendiéndose que lo más correcto sería llevar a cabo tal regulación en las correspondientes normas sobre cooperativas y no en una ley específica sobre cooperativas de plataforma, pues no cabe olvidar que las cooperativas constituyen una materia de competencia de las comunidades autónomas. Además, tampoco existe una ley específica para otras modalidades de cooperativas, y es en el marco de las correspondientes leyes autonómicas de cooperativas donde se regulan, además de en la Ley 27/1999, de 16 de julio, de Cooperativas, que tiene el carácter de ley general.

Así, en primer lugar, debe centrarse la atención en la definición sobre las cooperativas de plataforma. De entrada, parece acertado referirse a la producción o prestación de bienes, productos o servicios, como actividad cooperativizada, a través de plataformas digitales, así como referirse al entorno colaborativo en el que debe encuadrarse dicha actividad. También parece oportuno matizar que los bienes, productos o servicios deben prestarse a través de plataformas digitales.

Se considera acertada la referencia a la producción o prestación de bienes, productos o servicios, como actividad cooperativizada, porque

las clases de cooperativas que se basan en la utilización de plataformas digitales pueden ser muy variadas⁵⁹.

Esta apreciación no es baladí, pues puede justificar la regulación de las cooperativas de plataforma como clase o modalidad de cooperativa específica, sin perjuicio de que al regularlas se posibilite que adopten distintas formas, tal y como se ha hecho, recientemente, en la Ley 11/2019, de 20 de diciembre, de Cooperativas de Euskadi, con las cooperativas de transporte, al posibilitar que estas puedan adoptar las siguientes formas: cooperativa de transporte de trabajo asociado (o de transportes propia-mente dicha)⁶⁰ o cooperativa de transportistas⁶¹ (véase artículo 129).

⁵⁹ Sin duda las cooperativas de plataforma más conocidas son las de trabajo asociado como, por ejemplo, CoopCycle; Alpha Taxi, Up&Go, Loconomics, Union Taxi, Modo, VTC Cab, Mensakas, Eva, Green Taxi Cooperative, Juno, Lilith, Coopaname. También existen las cooperativas de productores digitales como la recientemente constituida en Euskadi Euskalovo KM 0 (<https://www.euskadi.eus/gobierno-vasco/-/noticia/2019/nace-euskalovo-km-0-la-agrupacion-de-productores-y-productoras-de-huevos-de-gallina-de-euskadi/>). Pero también podrían constituirse cooperativas digitales de servicios, por ejemplo, para alquilar toda o una parte de una vivienda de forma temporal; de enseñanza online; de comercialización, etcétera. Incluso cabe la posibilidad de llevar a la práctica el sexto principio cooperativo, relativo a la cooperación entre cooperativas, constituyendo estructuras digitales para el intercambio de información y compraventa de productos o servicios entre cooperativas, dentro de lo que es un portal o servicio B2B. Por ejemplo, FranceBarter, en Francia, obedecería a este tipo de cooperativas, y otra tanto puede decirse de Obran en Estados Unidos. Por su parte, la Federación de Cooperativas británicas Co-operatives UK utiliza su infraestructura para apoyar la constitución de plataformas cooperativas, por ejemplo, a través de la plataforma de financiación colectiva Microgenius.

⁶⁰ Estas cooperativas «asocian a transportistas, conductores, conductoras u otro personal que mediante la aportación de su trabajo en común prestan servicios de transporte. A estas cooperativas les será de aplicación la regulación de las cooperativas de trabajo asociado cuyas personas socias trabajadoras no serán titulares de empresas de transporte ni podrán facturar por la prestación de su trabajo».

⁶¹ Estas cooperativas asocian «a titulares de empresas del transporte que puedan ejercer la actividad de transportistas y tiene por objeto facilitar la actividad empresarial de sus personas socias, prestando servicios y suministros, así como cualquier operación encaminada al mejoramiento económico y técnico de las explotaciones de aquellos».

Ahora bien, no es menos cierto que también cabría la posibilidad de no regular expresamente en la correspondiente ley de cooperativas las cooperativas de plataforma y contemplar la libre configuración estatutaria de otras cooperativas, de forma y manera que, con fundamento en los principios de autorregulación y autogestión, sean los socios quienes regulen las cooperativas de plataforma. No obstante, en ese caso sería necesario exigir que en los correspondientes estatutos sociales se determinara con claridad la actividad cooperativa y la posición jurídica de los socios que deben participar en ella, con el fin de que el registro y las personas interesadas apliquen la normativa legalmente prevista para la clase de entidades con las que las cooperativas de plataforma guarden mayor analogía. Además, sería recomendable que al regular la libre configuración estatutaria de otras cooperativas se dispusiera que cada cooperativa, y, por tanto, también la cooperativa de plataforma, además de ajustarse a los principios configuradores de la sociedad cooperativa, se regirá por las disposiciones especiales aplicables a la clase respectiva y, en lo no previsto en las mismas por las normas de carácter general. Por ejemplo, todo ello se ha reflejado también en la Ley 11/2019, de 20 de diciembre, de Cooperativas de Euskadi, concretamente, en el artículo 102. En concreto, la referencia a los principios cooperativos cobra sentido porque dicha norma incorpora tales principios al concepto de cooperativa, al señalar en su artículo 1, apartado 1, que «La cooperativa es aquella sociedad que desarrolla una empresa que tiene por objeto prioritario la promoción de las actividades económicas y sociales de sus miembros y la satisfacción de sus necesidades con la participación activa de los mismos, observando los principios del cooperativismo y atendiendo a la comunidad de su entorno». Además, en los apartados 2 y 3 de dicho precepto se vuelve a poner el acento en dichos principios. Así, en primer lugar: «La cooperativa deberá ajustar su estructura y funcionamiento a los principios cooperativos de la Alianza Cooperativa Internacional, que serán aplicados en el marco de la presente ley». Llama la atención que se

resalte expresamente el cuarto principio cooperativo, al señalar: «Dentro de esta, actuará con plena autonomía e independencia respecto de cualesquiera organizaciones y entidades, públicas o privadas». Precisamente, este principio, como se verá resultará fundamental a la hora de entender las cooperativas de plataforma, en su relación con la economía colaborativa. En segundo lugar, se dispone: «Las cooperativas pueden realizar cualquier actividad económica o social, salvo expresa prohibición legal basada en la incompatibilidad con las exigencias y principios básicos del cooperativismo». Todo ello es de gran importancia por tratarse, en el tiempo, del concepto de cooperativa más moderno existente en España, así como por coadyuvar, con la integración de los principios cooperativos en dicho concepto, a luchar contra las falsas cooperativas, que es un tema que preocupa, en especial, para con las cooperativas de plataforma⁶².

Llegados a este punto, se considera que es más acertado regular expresamente las cooperativas de plataforma en el sentido apuntado, es decir, dando la opción de que, tras ser definidas,

⁶² Así, se ha señalado que existe un riesgo de copiar los mismos errores y debilitar el modelo cooperativo si las cooperativas no son capaces de preservar sus rasgos distintivos, como la vinculación con los territorios locales, la capacidad de mutualizar riesgos y beneficios, la capacidad de promover el crecimiento compartido y local a largo plazo y el desarrollo. Por ejemplo, se ha observado que las cooperativas podrían desarrollar nuevas plataformas para trabajadores autónomos, pero, por otro lado, deben evitar presionar a los supuestos socios para que se conviertan en autónomos, y deben luchar contra la polarización y precarización del trabajo que es una tendencia de la economía bajo demanda típica de las plataformas digitales. La preservación de la gobernanza democrática en una escala potencialmente grande a través de cooperativas digitales también es un desafío complejo, ya que no debemos asumir que la tecnología por sí sola puede ser la respuesta [COMO, E., MATHIS, A., TOGNETTI, M., RAPISARDI, A. *Cooperative platforms in a European landscape: an exploratory study*. Glasgow: ISIRC Conference, 2016, p. 25 (disponible en: https://coopseurope.coop/sites/default/files/Paper_Cooperatives%20Collab%20Economy__0.pdf)]. Al respecto, también sobre el falso cooperativismo en las cooperativas de plataforma, véase, en especial, sobre las impurezas existentes: LACOMBA PÉREZ, F.R. «El dudoso fenómeno de las cooperativas "online" de trabajo asociado o cooperativas de facturación». *Lex Social*. Vol. 7, N.º 2, 2017, pp. 282-284.

puedan adoptar distintas formas. Del mismo modo, las correspondientes leyes de cooperativas debieran incorporar los principios cooperativos a la definición de la sociedad cooperativa. De esa manera, no sería necesario referirse a tales principios en la definición de la cooperativa de plataforma y se cumpliría el objetivo último de las cooperativas de plataforma: llevar a cabo una actualización del cooperativismo manteniendo los mismos valores y principios⁶³.

La justificación para adoptar tal decisión encuentra su fundamento principal en varios de los argumentos recogidos en el reciente Dictamen del Comité Económico y Social Europeo, de 27-04-2021, sobre «El papel de la economía social en la creación de empleo y en la aplicación del pilar europeo de derechos sociales»⁶⁴.

Para comenzar, se considera que «las empresas de economía social [entre las que se encuentran las cooperativas, en cuyos principios históricos anclan su origen los principios y valores de la economía social] pueden ser una fórmula organizativa ideal para nuevas modalidades de iniciativa empresarial a través de las plataformas digitales y, en particular, para las actividades de la economía colaborativa, dado que tienden a implicar activamente a los trabajadores y usuarios de las plataformas digitales» (apartado 1.8). Es más, se destaca que: «Reviste especial interés el papel que las cooperativas de trabajo pueden desempeñar a la hora de hacer más inclusivas las nuevas formas de iniciativa empresarial a través de plataformas digitales, con miras a desarrollar nuevas modalidades de mutualidad y solidaridad que permitan una participación más sostenible y compartida de los trabajadores a través de tecnologías digitales, que pueden fomentar una amplia participación» (apartado 4.2).

Una vez vinculadas la economía social y, por ende, las cooperativas, las plataformas di-

⁶³ En ese sentido, PENTZIEN afirma que «se trata de llevar los principios cooperativos a la economía digital» [PENTZIEN, J. *The politics of Platform Cooperativism*, ob. cit., 2020, p. 2.

⁶⁴ DOUE de 16-7-2021, C 286.

gital y la economía colaborativa, en coherencia con la línea argumentativa de este estudio, se aboga por la «promoción del modelo social europeo, definiendo propuestas concretas sobre el papel de las empresas de la economía social en la creación de un trabajo digno y estable y una economía más inclusiva, sostenible y resiliente» (apartado 2.1).

En concreto, se dedica el punto 3 a las «Propuestas para una política europea de apoyo y promoción de la economía social». De este modo, antes de concretar las propuestas, a modo de introducción, se establece que: «Con el fin de dar un mayor impulso y coherencia a la contribución de las organizaciones y empresas de la economía social, así como de construir una “Europa más social, resiliente e integradora”, es necesario introducir medidas legislativas y programas de política económica europea que promuevan y fomenten el crecimiento de las organizaciones y empresas de la economía social, entre otras razones porque pueden contribuir a un modelo de desarrollo sostenible, ecológico y solidario» (apartado 3.1).

Precisamente, de dicho documento se extrae la conclusión de que si las plataformas de plataforma, dentro de la economía social y, por ende, de las cooperativas, constituyen una fórmula ideal para nuevas modalidades empresariales, y se trata de promover y fomentar la economía social, lo más adecuado es visibilizar las cooperativas de plataforma. Claro está, dicha visibilización debe ser coherente con los principios cooperativos y con los principios de autorregulación y autogestión que caracterizan a la fórmula cooperativa. Por consiguiente, se aboga aquí por regular en las correspondientes leyes cooperativas un contenido mínimo y necesario sobre las cooperativas de plataforma y dejar su desarrollo a los estatutos sociales. El contenido mínimo y necesario debiera contener la definición de la cooperativa de plataforma y, como se ha apuntado, concretar las formas que puede adoptar. Tampoco cabe desconocer que las cooperativas de plataforma surgen con una lógica innova-

dora, lo que se traduce en la mayor dificultad que presentan las cooperativas tradicionales ya establecidas para desarrollar e incorporar la innovación que requiere toda cooperativa de plataforma. Además, una visibilización de las cooperativas de plataforma puede suponer un mayor atractivo para las nuevas generaciones de cooperativistas jóvenes, que acostumbrados a todo tipo de forma de economía colaborativa pueden encontrar en la fórmula cooperativa una nueva forma jurídica bajo la cual operar⁶⁵.

En lo que respecta a las concretas propuestas, las mismas se encuadran en cuatro ejes de actuación (apartado 3.2):

- (a) Un sistema fiscal que reconozca la función de interés general que desempeñan las empresas de la economía social, con especial atención a las que operan en sectores de primario interés público, como los servicios sociales, sanitarios, educativos y de inclusión social⁶⁶.
- (b) Políticas de fomento de la inversión pública y privada que favorezcan el desarrollo de una financiación de impacto social, mejorando aún más la accesibilidad al mercado de la contratación pública y las concesiones⁶⁷.

⁶⁵ COMO, E., MATHIS, A., TOGNETTI, M., RAPISARDI, A. *Cooperative platforms in a European landscape*, ob. cit., p. 24.

⁶⁶ En esa línea, se ha afirmado que, a pesar de que las normas anti *trust* o monopolio se utilizan, actualmente, para fomentar la competencia, puede ser interesante eximir a las cooperativas de plataforma de dichas normas, precisamente por el importante rol sociolaboral que desempeñan las cooperativas en los ámbitos locales y regionales (VAHEESAN, S. y SCHNEIDER, N.º «Cooperative Enterprise as an Antimonopoly Strategy». *Penn State Law Review*. Vol. 124, N.º 1, 2019, pp. 1-55).

⁶⁷ En este sentido, parece interesante la política de habilitación o etiqueta ESUS (Empresas Solidarias y de Utilidad Pública) que se regula en Francia por la Ley núm. 2014-856, de 31-07-2014, relativa a la Economía Social y Solidaria. La habilitación ESUS permite también a las cooperativas con ánimo de lucro obtener financiación solidaria, bajo la condición principal de emplear mecanismos de gobernanza democrática y definir estos como parte de sus estatutos sociales. Los ahorradores franceses pueden colocar su dinero en productos de ahorro de

Concretamente, se pide «que se apoye y fomente, también mediante políticas de incentivos, el creciente interés por las inversiones de impacto social de los operadores financiadores, que deben poder hallar en las empresas de la economía social su principal aliado para la revitalización de las inversiones dedicadas a la consecución de objetivos sociales, medioambientales y solidarios» (apartado 1.7). También se destaca como medida interesante «la participación en el mercado de contratación pública y las concesiones (...) con el fin de fomentar una contratación pública socialmente responsable (...) [y] perseguir objetivos de política social» (apartado 3.12)⁶⁸.

- (c) Políticas de apoyo al empleo estable y al papel económico de los trabajadores en las empresas de la economía social, y especialmente en su gober-

nanza democrática. En ese sentido, se reconoce expresamente que: «En muchos casos las empresas de la economía social son el principal gestor de servicios esenciales para la población —como los de los ámbitos educativo, sociosanitario y asistencial, o los de la formación e inserción profesional de las personas desfavorecidas» (apartado 3.5). Por ese motivo, se apuesta por reforzar «aún más las medidas de apoyo al empleo en las empresas sociales que tiene como misión la integración laboral de trabajadores discapacitados o muy desfavorecidos» (apartado 3.4). Y para ello se considera que: «Es importante establecer herramientas que permiten aumentar las inversiones de impacto social en las organizaciones de la economía social». Es más, se mencionan como «experiencias interesantes» la emisión de «obligaciones o títulos de participación (capital o cuasicapital) en una empresa de la economía social, vinculados a la consecución de objetivos sociales de interés general» (apartado 3.7). Igualmente, se consideran interesantes como medida de apoyo a la economía social «aquellas [medidas] destinadas a la reconversión de las actividades productivas y de servicios, o bien a la transferencia de estas actividades de empresas en crisis o empresarios al final de su carrera a trabajadores que se organicen en cooperativa o empresas participadas» (apartado 3.13)⁶⁹. Se destaca que estas medidas de *worker buyout* han tenido éxito en el caso de traspaso de pequeñas empresas y, en particular, en el caso de jóvenes «que no disponen de capital suficiente para

finanzas solidarias, tanto en su banco como en el marco de un programa de ahorro salarial solidario (VERNY, E. «Ley francesa núm. 2014-856, de 31 de julio de 2014, relativa a la economía social y solidaria». *Mediterráneo Económico*. N.º 32, 2019, p. 351). Los participantes también pueden invertir directamente en las empresas que hayan obtenido la autorización ESUS. Concretamente, se han creado incentivos económicos para que los inversores privados inviertan en las empresas con etiqueta ESUS, de forma y manera que puedan obtener importantes rebajas en los impuestos sobre la renta y el patrimonio (https://www.frenchbusinessadvice.com/Finance_act_for_2021_Personal_taxes). Igualmente, en Francia, las empresas de Economía Social y Solidaria (ESS) pueden optar a premios públicos por su enfoque particularmente innovador (PENTZIEN, J. *The politics of Platform Cooperativism*, ob. cit., 2020, p. 59).

⁶⁸ Así, se ha llegado a sugerir una contratación pública que fomente las cooperativas de plataforma, considerando que incluso podría ser una herramienta relevante para conseguir cooperativas de plataforma más pequeñas que actúan en redes locales. A tal efecto, se resalta que las relaciones entre las cooperativas de plataforma y las autoridades locales deben ser activas, en especial, para poner en práctica la utilidad social de las cooperativas, que es lo que debiera potenciarse desde las contrataciones públicas (PENTZIEN, J. *The politics of Platform Cooperativism*, ob. cit., 2020, p. 70). En todo caso, conviene poner el acento en los aspectos que las Administraciones Públicas debieran considerar, como la calidad de los servicios ofrecidos y de la forma de prestarlos, donde jugaría un papel relevante la puesta en práctica de los principios cooperativos.

⁶⁹ En Estados Unidos se ha considerado un hito el hecho de que la *Main Street Employee Ownership Act* agilice el acceso a préstamos destinados a la transformación de empresas en entidades controladas por sus trabajadores, como sucede con las cooperativas (<https://www.aciamerica.coop/Una-ley-historica-modifica-el-panorama-crediticio-de-las-cooperativas-de>).

poner en marcha una empresa (...) [y que] a menudo se ven disuadidos ante la preocupación de afrontar por sí solos las dificultades del mercado» (apartado 3.14). No obstante, se incide en la necesidad de «medidas de inversión y apoyo a la puesta en marcha de la actividad empresarial mediante una participación en el capital que financie a los trabajadores de empresas en crisis que opten por reanudar sus actividades creando una cooperativa» (apartado 3.15). Por último, se considera que: «Las empresas de la economía social pueden crear oportunidades de empleo y de desarrollo local» (apartado 4.3).

- (d) Políticas de apoyo a la implantación de nuevas competencias y el fomento de la difusión de la innovación y las nuevas tecnologías en la sociedad civil⁷⁰.

En segundo lugar, la definición de cooperativas de plataforma también debería referirse, como se ha indicado, a un entorno colaborativo en el que quedarían encuadradas.

Se trata de que la economía colaborativa se entienda conforme a los principios cooperativos y, en consecuencia, de acuerdo con la definición dada por el Comité de las Regiones Europeo y en coherencia con el «comportamiento prosocial no recíproco» del Comité Económico y Social Europeo en los términos expuestos *supra* 3⁷¹. Es más, en el contexto de

⁷⁰ Los ejemplos de Start.Coop [https://www.ilo.org/global/topics/cooperatives/publications/WCMS_648463/lang--es/index.htm] y Co-Op Development Kit [<https://platform.coop/blog/the-platform-co-op-development-kit/>] muestran que la creación de incubadoras específicas para cooperativas es una forma prometedora de difundir el conocimiento e incentivar la fundación de nuevas cooperativas de plataforma. Sin duda, los gobiernos podrían intervenir en su fomento y financiación.

⁷¹ De hecho, desde la doctrina científica tempranamente se criticó el uso engañoso del término «economía colaborativa». Así, SCHOLZ se refirió a las plataformas que en ese sentido obtienen ganancias operando en mercados no regulados y obtienen valor del trabajo, el tiempo, la capacidad y los activos de las personas [SCHOLZ, T. «Platform cooperativism vs sharing

las cooperativas de plataforma la referencia, directamente, a la economía colaborativa, o, si se quiere, al entorno colaborativo casa con la idea de «cooperativas de múltiples partes interesadas», que se caracterizan por emplear la plataforma digital como herramienta para facilitar las interacciones entre clases heterogéneas de miembros, como inversores, gobiernos o trabajadores⁷². Un ejemplo de ello lo constituye, en la actualidad, la *Uniform Limited Cooperative Association Act* de Colorado-Estados Unidos (UCLAA), cuyo artículo 58 permite una particular clase de cooperativa en la que es posible combinar los principios cooperativos tradicionales con estructuras de capital más flexibles, con el objetivo de asociar a patrocinadores que aporten capital para financiar la cooperativa⁷³, a cambio de que cuenten con la posibilidad de voto, bajo la denominación de «miembros o socios inversores». El problema puede consistir en cumplir con el cuarto principio cooperativo,

economy», Blog *Medium Corp.*, 2014 (disponible en: <https://medium.com/@trebors/platform-cooperativism-vs-the-sharingeconomy-2ea737f1b5ad#8dwxycjdxj>).

⁷² PENTZIEN, J. *The politics of Platform Cooperativism*, *ob. cit.*, p. 13. En ese sentido, no es extraño que se haya destacado la importante sinergia entre el modelo cooperativo y la economía colaborativa, con el objetivo de que las cooperativas incorporen nuevos elementos de la economía colaborativa, principalmente, nuevos *stakeholders*, sin perder sus rasgos distintivos y principios, y adaptándose a los cambios de los sistemas socioeconómicos (COMO, E., MATHIS, A., TOGNETTI, M., RAPISARDI, A. *Cooperative platforms in a European landscape*, *ob. cit.*, p. 9). El modelo de «cooperativas de múltiples partes interesadas» podría ser de gran interés, por ejemplo, para facilitar la participación de diversos agentes económicos llamados a trabajar en la rehabilitación urbana, comunidad de propietarios, empresas, cooperativas de viviendas, propietarios de edificaciones, Administraciones actuantes (al respecto, véase en extenso FALCÓN-PÉREZ, C.E. y FUENTES-PERDOMO, J. «Mejorando el bienestar de la sociedad a través del cooperativismo de plataforma». *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*. N.º 95, 2019, pp. 161-190.

⁷³ Efectivamente, se ha subrayado por la doctrina científica que un obstáculo para el nacimiento de las cooperativas de plataforma es la falta de instrumentos financieros adecuados para atraer capital social e inversiones a largo plazo, lo que ralentiza la innovación y crea una desventaja en comparación con los competidores capitalistas (COMO, E., MATHIS, A., TOGNETTI, M., RAPISARDI, A. *Cooperative platforms in a European landscape: an exploratory study*, *ob. cit.*, p. 24).

relativo a la independencia de la cooperativa, pero si se regula adecuadamente el control de la cooperativa, de forma y manera que siempre predomine el interés de los socios propietarios frente a los socios inversores, se respetará dicho principio. En último término, la UCLAA permite, por una parte, garantizar la flexibilidad de múltiples partes interesadas, lo que posibilita financiar las cooperativas de plataforma, ya que necesitan atraer capital externo para su desarrollo adecuado, y, por otra parte, que los potenciales inversores aspiren no solo a recibir un retorno, sino que también a poder participar en la toma de decisiones de la cooperativa⁷⁴.

Otro ejemplo, en este caso, de nuestro entorno jurídico más cercano, de «cooperativas de múltiples partes interesadas» lo encontramos en el Derecho cooperativo francés, con la denominada Sociedad Cooperativa de Interés Colectivo (SCIC). Creada por la Ley 2001-624, del 17-07-2001, se trata de una sociedad cooperativa que asocia múltiples grupos de interés alrededor de un mismo proyecto: asalariados, agricultores, voluntarios, usuarios, autoridades públicas, empresas, asociaciones, etcétera; produce bienes o servicios que satisfacen las necesidades colectivas de un territorio; respeta los principios del cooperativismo; es parte de una lógica de desarrollo local y sostenible; y presenta un interés colectivo y una utilidad social⁷⁵. El SCIC, en particular, se ha convertido en un importante pilar del ecosistema cooperativo de plataformas en Francia en los últimos años. Su atractivo para las cooperativas de plataforma se encuentra principalmente en su orientación explícita hacia el interés colectivo. De hecho, cuando se reguló la SCIC en 2001, el gobierno lo caracterizó como una herramienta con la que reorientar tanto el ámbito productivo como el organizativo hacia una lógica de utilidad social. La utilidad social, en este contexto, se entendió como

una dinámica de reunir partes interesadas heterogéneas dentro de una sola organización, permitiéndoles orientarse colectivamente hacia el interés público. Debido a este enfoque basado en el interés público, la SCIC a menudo también se considera que constituye un tipo de «cooperativa social», en la medida en que el compromiso que adquieren las partes no es solo respecto a su propio interés, como miembros de la cooperativa, sino que también para con el bienestar social en general⁷⁶. Para comprender el éxito que actualmente tiene la SCIC debe entenderse el alcance de la utilidad social que con la misma se pretende alcanzar. En efecto, lo importante en una SCIC no es tanto la naturaleza del bien o servicio cooperativizado que se proporciona, como el proceso a través del cual se lleva a cabo la propia actividad cooperativizada. Así, para empezar, la utilidad social está indisolublemente ligada a la inclusión social. Precisamente, para asegurar dicha inclusión, una SCIC está legalmente obligada a incorporar, al menos, tres categorías de miembros o partes: los empleados o equivalentes (por ejemplo, productores), los usuarios o beneficiarios y un tercer grupo a elegir libremente. En este tercer grupo, de libre elección, tienden a incluirse instituciones públicas, inversores o incluso voluntarios. Es más, este tercer grupo está habilitado para poseer hasta el 50% del capital total de la cooperativa, aunque los empleados o equivalentes siempre deben conservar la mayoría en términos de toma de decisiones, con el objetivo de respetar el cuarto principio cooperativo. Cuestión distinta es que durante los siete primeros años se permita a los inversores externos poseer más del 50% del capital, con el fin de dotar de financiación a las cooperativas, pero al octavo año los empleados o equivalentes podrán convertirse también en accionistas mayoritarios. De este modo, al igual que sucede con la UCLAA, se consigue aumentar la flexibilidad respecto a las partes interesadas a formar parte de la cooperativa, al tiempo que se

⁷⁴ PENTZIEN, J. *The politics of Platform Cooperativism*, 2020, ob. cit., p. 23.

⁷⁵ Como ejemplo de dicha modalidad de cooperativa véase: www.tero.coop/es/tero-es/nuestro-funcionamiento.html.

⁷⁶ PENTZIEN, J. *The politics of Platform Cooperativism*, ob. cit., p. 48.

posibilita participar en la toma de decisiones, es decir, en la gobernanza democrática que caracteriza a las sociedades cooperativas. En concreto, en lo que respecta a las cooperativas de plataforma, la posibilidad de que las instituciones públicas integren dicho tercer grupo se ha valorado positivamente por dos razones: por una parte, dicha inclusión supone que las instituciones conozcan de primera mano las bondades de las cooperativas de plataforma y que posibiliten el acceso a nuevas fuentes de ingreso a través de los fondos públicos; y, por otra parte, se confía en que se amplíe el ámbito de actuación de las cooperativas de plataforma más allá de los clásicos mercados en los que operan las plataformas digitales⁷⁷.

En lo que se refiere a la legislación española, la doctrina científica, consciente de que la financiación constituye un elemento clave en los proyectos de cooperativas de plataforma, ha propuesto varias soluciones, de cara a poder obtener dicha financiación, que son factibles de acuerdo con la legislación cooperativa, como pueden ser las siguientes⁷⁸: (a) la realización de aportaciones no dinerarias de cara al software o código de fuente de la aplicación, página web o programa en los que se basa la plataforma digital; (b) la celebración de contratos de cuentas en participación donde el gestor sea la cooperativa y el participe la

entidad financiadora; (c) la creación de las denominadas cooperativas mixtas en las que se permite la existencia de personas que aportan únicamente capital y que su derecho de voto en la Asamblea se determine en función del capital aportado; (d) la creación dentro de la cooperativa de una sección de crédito.

Por último, la definición de cooperativas de plataforma debería contener una referencia a que los bienes, productos o servicios deben prestarse a través de plataformas digitales. Ciertamente, debe destacarse que lo relevante aquí es que la actividad que se lleva a cabo para producirlos o prestarlos, es decir, la actividad cooperativizada, se lleve a cabo sin sede física, en un punto de encuentro virtual o en la red, donde es posible interactuar entre socios, clientes, usuarios y *stakeholders*⁷⁹. Esta relevante matización permitiría que, si la actividad cooperativizada requiere, en parte, de un espacio físico donde llevarla a cabo (por ejemplo, el caso de una actividad que distribuya frutas y hortalizas) no por ello una cooperativa dejaría de poder ser calificada como de plataforma, siempre y cuando la actividad, para poder ser desarrollada en plenitud, requiera, necesariamente, sus dos vertientes, es decir, la que se desempeña digitalmente y la que tiene lugar físicamente⁸⁰.

7. A MODO DE CONCLUSIÓN

Diversos informes publicados tras la pandemia de la Covid-19 han identificado a determinados colectivos que son considerados como personas vulnerables. Esas personas coinciden, además, con las personas que, conforme a

⁷⁷ PENTZIEN, J. *The politics of Platform Cooperativism*, 2020, *ob. cit.*, p. 49. Asimismo, este autor pone como ejemplo de SCIC en el ámbito de las cooperativas de plataforma a Fairbnb, que tiene como objetivo proporcionar una alternativa socialmente sostenible para competir con Airbnb en ciudades como París y Ámsterdam. Se sostiene que Fairbnb ha apostado por un enfoque de múltiples partes interesadas porque asume que un mercado de alquiler a corto plazo exitoso y sostenible solo se puede realizar si todas las partes interesadas (incluidos anfitriones, inquilinos, ayuntamientos, vecinos, hoteles) tienen voz en la toma de decisiones de la plataforma. Esa es la forma en la que, a través del fortalecimiento de los vínculos entre instituciones públicas y cooperativas de plataforma se puede construir un «contrapoder» frente a las plataformas digitales dominantes (p. 50).

⁷⁸ TORRES PÉREZ, F.J. «Plataformas cooperativas: cuestiones básicas de su régimen jurídico». AA.VV. *Economía colaborativa y Derecho: aspectos civiles, mercantiles y laborales* (CARRIL VÁZQUEZ, X.M., GARCÍA PÉREZ, R. y LÓPEZ SUÁREZ, M. A., Dirs.). Cizur Menor: Aranzadi-Thomson Reuters, 2019, pp. 207-209.

⁷⁹ En este sentido, ALFONSO SÁNCHEZ señala que: «El elemento disruptivo que aparece (...) [con las cooperativas de plataforma] es que tanto la actividad cooperativizada de que se trate como el objeto social de la cooperativa se va a desarrollar a través de la plataforma, es decir, a través de la tecnología digital» (ALFONSO SÁNCHEZ, R. «Aproximación jurídica a la economía colaborativa: diferentes realidades», *ob. cit.* p. 62).

⁸⁰ GUTIÉRREZ BENGOCHEA, M./SÁNCHEZ-ARCHINDONA HIDALGO, G., *Aspectos tributarios de las cooperativas y sociedades laborales*, Comares, Granada, 2016, pp. 34-35.

la normativa existente en materia de empresas de inserción, se encuentran en situación de exclusión social.

La economía de las plataformas está desarrollándose de manera importante en nuestro entorno. Una de las principales cuestiones que se plantean al respecto es cómo se encausa el trabajo prestado a través de plataformas digitales. Frente a la dicotomía existente en dicho ámbito entre el trabajo por cuenta ajena y por cuenta propia, las instituciones europeas abogan por el fomento de las cooperativas de plataforma, por la democratización que suponen en la forma de entender las relaciones laborales y por el empleo de calidad que pueden generar.

Conforme a dicha contextualización, las cooperativas de plataforma constituyen una herramienta adecuada para la inserción laboral de las personas vulnerables, en lo que se refiere a la organización y gestión de la prestación de diversos servicios, de forma alternativa al modo de actuar de las plataformas digitales ordinarias.

No obstante, debe partirse de la caracterización de las plataformas digitales para adaptarlas a los valores y principios cooperativos.

Así sucede con el vínculo existente entre las plataformas digitales y la economía colaborativa, en la medida en que esta última tiende a articularse por medio de las primeras. Ello conduce a elaborar una conceptualización de la economía colaborativa que sea acorde con los valores y principios cooperativos. Para ello se debe superar la visión meramente comercial y de los consumidores y centrarse también en aspectos basados en una lógica social, de forma y manera que las lógicas del mercado y las sociales puedan conectarse. A tal efecto, resulta fundamental aplicar el principio de «comportamiento prosocial no recíproco» propuesto por el Comité Económico y Social Europeo. Este principio incide en el objetivo común buscado por las partes que interactúan, y que hace que sus pretensiones personales queden supeditadas

al mismo, en la medida en que es así como solamente puede crearse valor.

En último término, esta visión de la economía colaborativa posibilita considerar a las cooperativas de plataforma como la única forma verdaderamente encuadrable en la economía colaborativa en materia de prestación de servicios. Ello es así porque mientras que el trabajo asalariado y el trabajo autónomo se fundamentan en una causa cambiaria motivada por el interés individual de cada parte, las cooperativas se fundamentan en una causa asociativa y constituyen un instrumento adecuado para crear espacios de encuentro donde las personas con necesidades o intereses comunes realizan un intercambio de valor y/o colaboran para un objetivo común.

Ante la falta de regulación de las cooperativas de plataforma en el ordenamiento jurídico español, resulta acertado regularlas expresamente. En ese sentido, sería suficiente con dar una definición de las mismas y posibilitar que puedan adoptar distintas formas. Ahora bien, sería necesario que, previamente, la definición de sociedad cooperativa incorporara los principios cooperativos para hacerlos extensibles a cualquier forma de cooperativa.

La definición de cooperativas de plataforma debería hacer referencia a varias cuestiones. En primer lugar, debería referirse a la producción o prestación de bienes, productos o servicios, como actividad cooperativizada, porque las clases de cooperativas que se basan en la utilización de plataformas digitales pueden ser muy variadas. En segundo lugar, debería encuadrarlas en el marco operativo de un entorno colaborativo, con la finalidad de hacer posible la existencia de cooperativas de múltiples partes interesadas. Ello posibilitaría la financiación y el fomento de las cooperativas de plataforma por parte de instituciones privadas y públicas. En concreto, constituyen buenos ejemplos de ello la regulación contemplada en la *Uniform Limited Cooperative Association Act* (UCLAA) de Colorado-Estados Unidos y la Sociedad Coope-

rativa de Interés Colectivo (SCIC) del Derecho cooperativo francés. En todo caso, debería salvaguardarse la independencia de la cooperativa. En tercer lugar, debería contener una referencia a que los bienes, productos o servicios deben prestarse a través de plataformas digitales, con la finalidad de destacar que la actividad cooperativizada se lleva a cabo sin sede física, en un punto de encuentro virtual o en la red, donde es posible interactuar entre socios, clientes, usuarios y *stakeholders*.

BIBLIOGRAFÍA

- AGUILAR DEL CASTILLO, M. C. «Las pistas de la información digital, ruta hacia una nueva intermediación laboral». AA.VV. *Trabajo en Plataformas Digitales: innovación, Derecho y mercado* (TODOLÍ SIGNES, A. y HERNÁNDEZ BEJARANO, M., Dirs.). Cizur Menor: Aranzadi – Thomson Reuters, 2018.
- ALFONSO SÁNCHEZ, R. «Economía colaborativa: un nuevo mercado para la economía social». *CI-RIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Comparada*. N.º 88 (2016).
- ARRIETA IDIAKEZ, F.J. «Las cooperativas digitales como cauce para el trabajo digital en el contexto de la economía colaborativa». *Revista de Derecho Social*. N.º 85 (2019).
- AA.VV. *Relaciones contractuales en la economía colaborativa y en la sociedad digital* (GARCÍA GONZÁLEZ, G., Dir.), Dykinson, Madrid, 2019.
- BARREIRO GONZÁLEZ, G. «El contrato de trabajo y su diferenciación de otras figuras contractuales de servicios en el Derecho español». *Estudios de Deusto: revista de la Universidad de Deusto*. Vol. 52. N.º 2 (2004).
- BELTRÁN DE HEREDIA RUIZ, I. «Employment status of platform workers: national courts decisions overview (Argentina, Australia, Belgium, Brazil, Canada, Chile, France, Germany, Italy, Netherlands, New Zealand, Panama, Spain, Switzerland, United Kingdom, United States & Uruguay)». Blog *Una mirada crítica a las relaciones laborales*.
- BERG, J., FURRER, M., HARMON, E., RANI, U., SILBERMAN, M.S. *Las plataformas digitales y el futuro del trabajo. Cómo fomentar el trabajo decente en el mundo digital*. Ginebra: Oficina Internacional del Trabajo, 2019.
- BOTSMAN R. y ROGERS, R. *What's mine is yours: the rise of collaborative consumption*. Nueva York: Harper Business, 2010.
- COMISIÓN MUNDIAL SOBRE EL FUTURO DEL TRABAJO. *Trabajar para un futuro más prometedor*. Ginebra: Oficina Internacional del Trabajo, 2019.
- COMO, E., MATHIS, A., TOGNETTI, M., RAPISARDI, A. *Cooperative platforms in a European landscape: an exploratory study*. Glasgow: ISIRC Conference, 2016.
- COMUNICACIÓN DE LA COMISIÓN EUROPEA AL PARLAMENTO EUROPEO, al Consejo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones, de 28-10-2015, «Mejorar el mercado único: más oportunidades para los ciudadanos y las empresas».
- COMUNICACIÓN DE LA COMISIÓN EUROPEA AL PARLAMENTO EUROPEO, al Consejo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones, de 2-6-2016, «Una agenda europea para la economía colaborativa».
- DICTAMEN DEL COMITÉ ECONÓMICO Y SOCIAL EUROPEO, de 21-01-2014, sobre «Consumo colaborativo o participativo: un modelo de sostenibilidad para el siglo XX».
- DICTAMEN DEL COMITÉ DE LAS REGIONES EUROPEO de 4-12-2015 «La dimensión local y regional de la economía colaborativa».
- DICTAMEN DEL COMITÉ DE LAS REGIONES EUROPEO, de 7-12-2016: «Economía colaborativa y plataformas en línea: una visión compartida de ciudades y regiones».
- DICTAMEN DEL COMITÉ ECONÓMICO Y SOCIAL EUROPEO, de 25-5-2016, sobre el tema «La economía colaborativa y la autorregulación».
- DICTAMEN DEL COMITÉ ECONÓMICO Y SOCIAL, de 15-12-2016, sobre la «Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo, al Consejo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones – Una Agenda europea para la economía colaborativa».
- DICTAMEN DEL COMITÉ DE LAS REGIONES EUROPEO, de 7-12-2016, «Economía colaborativa y plataformas en línea: una visión compartida de ciudades y regiones».
- DICTAMEN DEL COMITÉ EUROPEO DE LAS REGIONES, de 5-7-2018, «Condiciones laborales transparentes y previsibles en la Unión Europea».
- DICTAMEN DEL COMITÉ EUROPEO DE LAS REGIONES, de 5-12-2019, «Trabajo en plataformas digitales: retos en las esferas local y regional».
- DICTAMEN DEL COMITÉ EUROPEO DE LAS REGIONES «Un marco europeo de respuestas normativas a la economía colaborativa», de 5-12-2019.
- DICTAMEN DEL COMITÉ ECONÓMICO Y SOCIAL EUROPEO, de 18-9-2020, sobre «Trabajo digno en la economía de plataformas».

- DICTAMEN DEL COMITÉ ECONÓMICO Y SOCIAL EUROPEO, de 27-04-2021, sobre «El papel de la economía social en la creación de empleo y en la aplicación del pilar europeo de derechos sociales».
- DICTAMEN DEL COMITÉ ECONÓMICO Y SOCIAL EUROPEO, de 8-12-2021, sobre «El empleo atípico y las cooperativas de plataformas en la transformación digital de la industria».
- EUROFOUND. *Platform work: Maximising the potential while safeguarding estándares? [El trabajo en plataformas: ¿Maximización del potencial al tiempo que se salvaguardan los estándares?]*, 2019.
- FALCÓN-PÉREZ, C. E. y FUENTES-PERDOMO, J. «Mejorando el bienestar de la sociedad a través del cooperativismo de plataforma». *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*. N.º 95, 2019.
- LACOMBA PÉREZ, F. R. «El dudoso fenómeno de las cooperativas “online” de trabajo asociado o cooperativas de facturación». *Lex Social*. Vol. 7, N.º 2, 2017.
- LOZANO LOZANO, A. «Cooperativas de trabajadores autónomos-cooperativistas de impulso empresarial». AA.VV. *Cooperativa de trabajo asociado y estatuto jurídico de sus socios trabajadores* (FAJARDO GARCÍA, G., Dir.). Valencia: Tirant lo Blanch, 2017.
- MACPHERSON, I. *Co-operative principles for the 21st century*. Geneva: International Co-operative Alliance, 1995.
- MARTÍN BLANCO, J. *El contrato de trabajo*. Madrid: Editorial Revista de Derecho Privado, 1957.
- MERCADER UGUINA, J. R. *El futuro del trabajo en la era de la digitalización y la robótica*. Valencia: Tirant lo Blanch, 2017.
- NAVIO, J., SATELLA, J., PORTILLA, J.A., MARTÍN, J. *Informe sobre economía colaborativa*, 2016.
- OIT. *Policy responses to new forms of work: International governance of digital labour platforms*. Paper prepared for the 2nd Meeting of the G20 Employment Working Group under Japan's Presidency 2019, 22-24 April, Tokyo.
- OTERO GURRUCHAGA, C. «El complicado encaje de los trabajadores de la economía colaborativa en el Derecho Laboral: Nuevos retos para las fronteras de la laboralidad». *Derecho de las Relaciones Laborales*. N.º 1 (2018).
- Patiño Rodríguez, D.; GÓMEZ-ÁLVIZ DÍAZ, R.; PLAZA-ANGULO, J.J. «Caracterización económica y cuantificación de la economía colaborativa». AA.VV. *Economía colaborativa y trabajo en plataforma: realidades y desafíos* (RODRÍGUEZ-PIÑERO ROYO, M.C. y HERNÁNDEZ BEJARANO, M., Dirs). Albacete: Bomarzo, 2017.
- PENTZHEN, J. *The politics of Platform Cooperativism – Political and Legislative drivers and obstacles for platform Co-ops in the U.S.A., Germany and France*, 2020.
- PLAZA ANGULO, J.J.; PATIÑO-RODRÍGUEZ, D.; GÓMEZ-ÁLVIZ DÍAZ, R. «Nuevo contexto para el trabajo: economía de plataformas y liberalismo económico». AA.VV. *Trabajo en Plataformas Digitales: innovación, Derecho y mercado* (TODOLÍ SIGNES, A. y HERNÁNDEZ BEJARANO, M., Dirs.). Cizur Menor: Aranzadi – Thomson Reuters, 2018.
- RESOLUCIÓN DEL PARLAMENTO EUROPEO, de 16-09-2021, sobre «condiciones de trabajo justas, derechos y protección social para los trabajadores de plataformas: nuevas formas de empleo vinculadas al desarrollo digital».
- ROJO TORRECILLA, E. «La regulación contractual de los trabajadores de plataforma en Francia. Lo que si quiere contar, y lo que se debe explicar. A propósito de la Ley de 24 de diciembre de 2019 de orientación de las movilidades». Blog *El nuevo y cambiante mundo del trabajo. Una mirada abierta y crítica a las nuevas realidades laborales*.
- SALCEDO AZNAL, A. «Cooperativismo 3.0». AA.VV. *100 años de cooperativismo de consumidores. Preparando el futuro: consumidores 3.0*, UNC-CUE, 2011.
- SCHOLZ, T. «Platform cooperativism vs sharing economy», Blog *Medium Corp.*, 2014.
- SHOLZ, T. *Platform cooperativism. Challenging the Corporate Sharing Economy*. Nueva York: Rosa Luxemburg Stiftung, 2016.
- SIERRA BENÍTEZ, E.M. «Los conductores de Uber-Pop y UberX: ¿trabajadores asalariados, autónomos, emprendedores, cooperativistas o qué?». AA.VV. *Los actuales cambios sociales y laborales: nuevos retos para el mundo del trabajo. Cambios tecnológicos, y nuevos retos para el mundo del trabajo (Portugal, España, Colombia, Italia, Francia)*. Vol. 1 (MELLA MÉNDEZ, L., Dir.). Berna: Peter Lang AG, 2017.
- TODOLÍ SIGNES, A. *El trabajo en la era de la economía colaborativa*. Valencia: Tirant lo Blanch, 2017.
- TORRES PÉREZ, F.J. «Plataformas cooperativas: cuestiones básicas de su régimen jurídico». AA.VV. *Economía colaborativa y Derecho: aspectos civiles, mercantiles y laborales* (CARRIL VÁZQUEZ, X.M.; GARCÍA PÉREZ, R. y LÓPEZ SUÁREZ, M.A., Dirs.). Cizur Menor: Aranzadi-Thomson Reuters, 2019.
- TRIGUERO MARTÍNEZ, L.A. «Repensando la regulación de las relaciones laborales: a propósito del *crowdworking*». AA.VV. *El futuro del trabajo. Análisis jurídico y socioeconómico* (MONSALVE CUÉLLAR, M.E., Coord.). Cuenca: Aldearabán, 2017.

- TRILLO, F. «Trabajo decente y economía digitalizada». CONFERENCIA NACIONAL TRIPARTITA. *El futuro del trabajo que queremos*, vol. II. Madrid: Ministerio de Empleo y Seguridad Social, 2017.
- VAHEESAN, S. y SCHNEIDER, N. «Cooperative Enterprise as an Antimonopoly Strategy». *Penn State Law Review*. Vol. 124, N.º 1, 2019.
- VERNY, E. «Ley francesa núm. 2014-856, de 31 de julio de 2014, relativa a la economía social y solidaria». *Mediterráneo Económico*. N.º 32, 2019.
- VILLALBA SÁNCHEZ, A. «Las cooperativas de trabajo asociado en la economía de plataformas». *CIRIEC-España, Revista de Economía Social y Cooperativa*. N.º 38, 2021.

La necesaria reforma del tratamiento fiscal de las sociedades laborales*

The necessary reform of the tax treatment of worker-owned companies

MARÍA PILAR ALGUACIL MARÍ**

<https://doi.org/10.55617/revmites.24>

Resumen:

Las sociedades laborales poseen un régimen jurídico especial, regulado actualmente en la Ley 44/2015, de sociedades laborales y participadas, que sin embargo no regula ningún efecto de estas especialidades en su régimen fiscal o el de sus socios. En el presente trabajo se plantean los siguientes objetivos:

En primer lugar, realizar un análisis de la situación fiscal actual de las sociedades laborales, y ponerlo en relación con su régimen jurídico.

En segundo lugar, se han estudiado las razones que justifican que las sociedades laborales dispongan de un tratamiento fiscal específico, para lo que se requiere determinar el plus de interés social que aportan las sociedades laborales. Hemos contrastado el régimen jurídico de estas sociedades con los objetivos constitucionales de la llamada “Constitución económica” y con el de la promoción de la participación de los trabajadores, mandato contenido en la Constitución española y fomentado por la Comisión y el Parlamento europeo.

En tercer lugar, enumerar los criterios que deberían informar el régimen fiscal de estas sociedades.

Para la realización de este trabajo, se ha revisado la literatura existente, tanto en materia fiscal como de la situación actual del sector y de las características que actualmente presenta, se ha consultado la normativa y doctrina administrativa existente, y se han tenido en cuenta los pronunciamientos de los órganos europeos relevantes.

Palabras clave: Sociedades laborales; régimen fiscal; participación de los trabajadores en la empresa.

Abstract:

Worker-owned companies have a special legal regime, currently regulated in Law 44/2015, on worker-owned and participated companies, which, however, does not regulate any effect of these specialties on their tax regime or that of their partners. The following objectives are set out in this paper:

Firstly, to carry out an analysis of the current tax situation of worker-owned companies, and to put it in relation to their legal regime.

* El presente trabajo constituye un resultado del proyecto DIGISOST, Sostenibilidad en nuevos modelos de empresa y de negocio, financiado por el Ministerio de Ciencia, Innovación y Universidades, dentro del programa RETOS, con referencia RTI2018-096295-B-C21.

** Catedrática de Derecho Financiero y Tributario. Universidad de Valencia. alguacil@uv.es

Secondly, we have studied the reasons that justify the specific tax treatment of worker owned companies, for which it is necessary to determine the added social interest that worker owned companies provide. We have contrasted the legal regime of these companies with the constitutional objectives of the so-called “Economic Constitution” and with that of promoting worker participation, a mandate contained in the Spanish Constitution and promoted by the Commission and the European Parliament.

Thirdly, to list the criteria which should inform the tax regime for these companies.

In order to carry out this work, the existing literature has been reviewed, both on tax matters and on the current situation of the sector and its current characteristics, the existing regulations and administrative doctrine have been consulted, and the pronouncements of the relevant European bodies have been taken into account.

Keywords: Worker-owned companies; tax regime; employee participation in the company.

1. LA SITUACIÓN FISCAL DE LAS SOCIEDADES LABORALES

1.1. Normas fiscales que contemplan a las sociedades laborales

En relación con la tributación de las sociedades laborales, la Ley 44/2015, de 14 de octubre, de Sociedades Laborales y Participadas (en adelante, LSLP), dictada al amparo del mandato contenido en la Disposición adicional séptima de la Ley 5/2011, de Economía social, modificó tanto el régimen jurídico de las Sociedades laborales, como su tratamiento fiscal. Tratamiento que, en la mencionada ley, se reduce a lo dispuesto en su art. 17, que tiene el siguiente tenor:

“CAPÍTULO II. Beneficios fiscales.

Artículo 17. Beneficios fiscales. Las sociedades que sean calificadas como laborales gozarán, en el Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados, de una bonificación del 99 por 100 de las cuotas que se devenguen por modalidad de transmisiones patrimoniales onerosas, por la adquisición, por cualquier medio admitido en Derecho, de bienes y derechos provenientes de la empresa de la que proceda la mayoría de los socios trabajadores de la sociedad laboral.”

Por otra parte, la ley 27/2014, reguladora del Impuesto sobre Sociedades, menciona a las sociedades laborales en su art. 12. 3, a), al regular uno de los supuestos de aplicación de la libertad de amortización en el régimen general del impuesto.

Y con esto terminarían todas las especialidades de las sociedades laborales como tales. Estas Entidades estarían sometidas al régimen general en el Impuesto sobre Sociedades (con la especialidad de la libertad de amortización), en el Impuesto sobre el Valor Añadido, en el Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos jurídicos documentados (en adelante, ITPAJD), con la excepción antes reseñada, y a los impuestos y tributos locales¹.

En relación con los socios, en el Impuesto sobre la Renta de las personas físicas, su ley reguladora, en su art. 7,n), se contempla un supuesto de renta exenta que prevé específicamente a las sociedades laborales, en la exención de la prestación por desempleo en su modalidad de pago único, en el caso de que se destine a la adquisición de la condición de socio de una sociedad laboral, entre otros supuestos.

¹ Véase al respecto, ALGUACIL MARI, M.P. “La necesaria reforma del tratamiento fiscal de las sociedades laborales”, en *Entidades con valor social: nuevas perspectivas tributarias*; Isaac MERINO JARA (dir.), IEF, 2017, págs. 59-84.

1.2. Otras normas fiscales que las afectan específicamente

Sin que se refieran única o específicamente a las sociedades laborales, sí que existen cláusulas en el sistema tributario que les pueden afectar más intensamente, dada su idiosincrasia de empresas participadas por los trabajadores, pero que, sin embargo, no se han diseñado pensando en las sociedades laborales, y no se ajustan a sus especialidades.

1.2.1. Entrega de participaciones a los trabajadores

Se contempla la exención en el IRPF para la entrega de acciones de forma gratuita o por precio inferior al normal del mercado, a los trabajadores por parte de la empresa o del grupo de sociedades, en el art. 42.3 de la ley, y que remite a la regulación reglamentaria para el desarrollo de esta previsión.

Esta exención ha sido desarrollada por el art. 43 del Real Decreto 439/2007, de 30 de marzo, por el que se aprueba el Reglamento del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas y se modifica el Reglamento de Planes y Fondos de Pensiones, aprobado por Real Decreto 304/2004, de 20 de febrero (en adelante, RIRPF), modificado por el art. 1.13 del Real Decreto 633/2015, de 10 de julio. Del conjunto de ambas normas se desprenden los siguientes requisitos enumerados en el apartado 2 de la norma reglamentaria:

(...) 1.º Que la oferta se realice en las mismas condiciones para todos los trabajadores de la empresa y contribuya a la participación de estos en la empresa. En el caso de grupos o subgrupos de sociedades, el citado requisito deberá cumplirse en la sociedad a la que preste servicios el trabajador al que le entreguen las acciones. No obstante, no se entenderá incumplido este requisito cuando para recibir las acciones o participaciones se exija a los trabajadores una antigüedad mínima, que

deberá ser la misma para todos ellos, o que sean contribuyentes por este Impuesto.

2.º Que cada uno de los trabajadores, conjuntamente con sus cónyuges o familiares hasta el segundo grado, no tengan una participación, directa o indirecta, en la sociedad en la que prestan sus servicios o en cualquier otra del grupo, superior al 5 por ciento.

3.º Que los títulos se mantengan, al menos, durante tres años. (...)»

Esta parca previsión contrasta con la abundancia de sistemas de incentivo de la entrega de acciones y participaciones a los trabajadores, así como de los mecanismos de participación en los resultados de la empresa, existentes en otros países de nuestro entorno y en particular, en los países de la UE². Por otra parte, el Libro Blanco sobre la reforma del sistema fiscal, en su propuesta 80, considera que debería revisarse este tratamiento, y especialmente en materia de empresas emergentes³.

En nuestra opinión, este régimen no se acomoda a la realidad de las sociedades laborales, y muy particularmente, en los requisitos exigidos para su aplicación:

En primer lugar, el requisito de que la oferta se realice a todos los trabajadores de la empresa, o a todos con la misma antigüedad resulta lógico en la mayoría de empresas capitalistas, pero en el caso de las sociedades laborales, sólo tiene sentido realizar una política de entrega de acciones a los trabajadores que deseen permanecer en la empresa como socios de la “clase laboral”, con lo que podría resultar conveniente que algunas sociedades laborales limitaran esta entrega a los trabajadores indefinidos, sin que esto fuera inconveniente para que otras lo extendieran también a los temporales. Sin embargo, el requisito debería

² Véase LOWITZSCH; WOODWARD (eds.): «The PEPPER IV Report: Benchmarking of Employee Participation in Profits and Enterprise Results in the Member and Candidate Countries of the European Union», Berlín, 2009, y ALGUACIL, *op. cit.* 2017, pág. 107 y ss.

³ COMITÉ DE PERSONAS EXPERTAS, *Libro Blanco sobre la Reforma Tributaria*, Madrid, 2022. Puede consultarse en la página web del Instituto de Estudios Fiscales.

ser modificado para poder incluir el carácter indefinido, junto con la antigüedad, como criterio diferenciador.

En segundo lugar, en relación con los límites a la participación en el capital social del 5% por parte del trabajador o sus familiares, dado que en pequeñas sociedades laborales este límite se verá sobrepasado con cierta facilidad. Lo lógico sería ligarlo a los límites existentes ya en el art. 1 de la ley de sociedades laborales: que no sobrepasen el 33% del capital social.

En tercer lugar, el período de mantenimiento de la propiedad de los títulos, previsto en 3 años, resulta insuficiente en el caso de las sociedades laborales, en las que debería ligarse a la permanencia en la condición de trabajador de la sociedad, para poder ser socio de la “clase laboral”.

Por otra parte, en el anteproyecto de Ley de fomento del Ecosistema de las empresas emergentes (aprobado el 13 de diciembre de 2021⁴), prevé en su DF. 2ª Uno, una modificación de este precepto para incluir un tratamiento específico para las “empresas emergentes”:

Uno. La letra f) del apartado 3 del artículo 42 queda redactada de la siguiente forma:

«f) En los términos que reglamentariamente se establezcan, la entrega a los trabajadores en activo, de forma gratuita o por precio inferior al normal de mercado, de acciones o participaciones de la propia empresa o de otras empresas del grupo de sociedades, en la parte que no exceda, para el conjunto de las entregadas a cada trabajador, de 12.000 euros anuales, siempre que la oferta se realice en las mismas condiciones para todos los trabajadores de la empresa, grupo o subgrupos de empresa.

La exención prevista en el párrafo anterior **será de 45.000 euros anuales** en el caso de entrega de acciones o participaciones derivadas del ejercicio de opciones de compra sobre acciones o participaciones previamente concedidas a los trabajadores de una empresa emergente a las que se refiere la

Ley XX/XX de Fomento del Ecosistema de las Empresas Emergentes. En este supuesto, no será necesario que la oferta se realice en las condiciones señaladas en el párrafo anterior, debiendo efectuarse la misma dentro de la política retributiva general de la empresa y contribuir a la participación de los trabajadores en esta última.»

Debemos subrayar dos diferencias en el régimen previsto para estas empresas que podrían resultar interesantes para las sociedades laborales:

- El aumento del límite monetario de la participación en la empresa que puede repartirse anualmente a cada trabajador, que pasa de 12.000 a 45.000 euros anuales,
- La no sujeción a los límites previstos con carácter general – que hemos visto no encajan bien con las sociedades laborales– sino que basta (como sugieren, como veremos, la Comisión europea y el Parlamento europeo, así como los informes técnicos en que los mismos se apoyan) se efectúen dentro de la política retributiva general de la empresa, y que contribuyan a la participación de los trabajadores de la misma.

La existencia de una política retributiva en la empresa, que contribuya a la participación de los trabajadores en la misma, está ínsita en la propia sociedad laboral, y en particular, se desprende del régimen de la Reserva especial. En nuestra opinión, debería aplicarse este régimen no sólo a las start-ups, sino asimismo a las sociedades laborales.

1.2.2. Deducción por aportación a empresas

Tenemos, por otra parte, una deducción en la cuota del IRPF del 30%⁵ (art. 68 LIRPF),

⁵ Con efectos desde 1 de enero de 2018, modificado por el art. 66 de la Ley 6/2018, de 3 de julio. Con anterioridad, era el 20%.

⁴ Se maneja texto del anteproyecto.

con la “Deducción por inversión en empresas de nueva o reciente creación” para la suscripción de acciones en empresas de nueva creación, que sin embargo, no puede calificarse de medida tendente a facilitar el acceso de los trabajadores al capital de la empresa (a pesar de que la inversión pueda realizarse en sociedades laborales), sino que está destinada a incentivar las inversiones temporales, de los conocidos como “business angels”: inversores de capital (y eventualmente, de “know-how”) en empresas pequeñas y de nueva creación, que abandonen su inversión cuando la sociedad pueda autofinanciarse.

Así, por un lado, se prevé un período de permanencia en el capital no superior a 12 años; por otro, se limitan la cifra de negocios de la entidad, y el porcentaje de participación en la misma. Requisitos todos ellos que no tienen sentido en un sistema de financiación de la empresa por sus trabajadores.

También se prevé una modificación de esta norma por la D.F. 2ª Dos del mencionado proyecto de ley sobre fomento del ecosistema de empresas emergentes, en el sentido de aumentar el porcentaje de deducción y de aumentar a 100.00 euros la base de deducción.

En nuestra opinión, esta modificación debería poder aplicarse a las sociedades laborales, si bien lo lógico sería unir la participación a su relación laboral con la sociedad, incentivando la financiación estable de la misma, y permitiendo que la inversión en la empresa en la que se trabaja se convierta en una fórmula de previsión social.

1.3. Evolución reciente del régimen fiscal de las sociedades laborales

En relación con la regulación inmediatamente anterior, contenida en la ley 4/1997, varios autores habíamos puesto ya de manifiesto la práctica inexistencia de un régimen de incentivos fiscales a las sociedades laborales, a pesar de que en dicho texto legal se establecía asimismo, como en la actual, un capítulo, el II,

con el título «Beneficios fiscales», que en aquel texto englobaba tres artículos, pero en que se establecía un régimen que resultaba obsoleto e insuficiente⁶.

Pues bien, la LSLP, en su artículo 17, no sólo no lo ha ampliado, sino que solo ha conservado uno de los beneficios que allí se contemplaban: la bonificación del 99% en TPO de la adquisición de bienes y derechos provenientes de la empresa de la que proceda la mayoría de los socios trabajadores de la sociedad laboral. Si bien, ha rebajado los requisitos para poder disfrutar del mismo, que habían sido calificados de desproporcionados por la doctrina citada más arriba.

Exponemos dos tablas donde se muestran los cambios reseñados.

⁶ En ese sentido, PEÑA VELASCO, G. de la, «Régimen tributario de las sociedades laborales», en VV.AA Régimen jurídico de las sociedades laborales (Ley 4/1997), 1997, Tirant lo Blanch. BARBERENA BELZUNCE, I., en 1992, en Sociedades cooperativas anónimas laborales y agrarias de transformación: régimen fiscal. Pamplona, Editorial Aranzadi. Posteriormente, VALPUESTA GASTAMINZA, E. y BARBERENA BELZUNCE, I., Las sociedades laborales. Aspectos societarios, laborales y fiscales, 1998, Aranzadi, ALONSO, N. Fiscalitat de cooperatives i societats laborals, Barcelona: Institut per a la Promoció i la Formació Cooperatives, 2001; LOZANO SERRANO, C. «¿Existen beneficios fiscales para las Sociedades Laborales? La vacuidad de la Ley 4/1997 en el contexto de la imposición indirecta», Quincena fiscal, nº 22, 2006, págs. 11-48. ALGUACIL Marí, M. P en varios trabajos, «Reforma de la tributación de las sociedades laborales». CIRIEC, Revista jurídica, 2008, nº 19; La tributación de las sociedades laborales, 2008, Aranzadi; «La tributación de las empresas de participación de los trabajadores (Cooperativas de Trabajo y Sociedades Laborales): apuntes para una reforma», REVESCO: revista de estudios cooperativos, número 102, 2010, págs. 24-53, y en 2017, en “La necesaria reforma del tratamiento fiscal de las sociedades laborales”, en Entidades con valor social: nuevas perspectivas tributarias; Isaac MERINO JARA (dir.), págs. 59-84. También CALVO VÉRGEZ, Juan, en sendos trabajos en 2005: «Sociedades laborales: consideraciones tributarias», en Fiscalidad de las entidades de economía social: cooperativas, mutuas, sociedades laborales, fundaciones, asociaciones de utilidad pública, centros especiales de empleo, empresas de inserción social, Rafael CALVO ORTEGA (dir.), págs. 289-394, y en 2006: «Régimen fiscal de las sociedades laborales en el Impuesto sobre Sociedades: algunas notas aclaratorias», Estudios financieros. Revista de contabilidad y tributación: Comentarios, casos prácticos, nº 283, págs. 41-84. Por último, SUBERBIOLA GARBIZU, Irune «Régimen tributario de las sociedades laborales. Propuestas de reforma», Revista vasca de economía social = Gizarte ekonomia-ren euskal aldizkaria, n.º 10, 2013, págs. 7-52.-

TABLA 1

Art. 19	Beneficio fiscal	Virtualidad real	Ley 44/2015
A)	Exención en el Impuesto sobre <u>operaciones societarias</u> de: 1. Constitución y aumento de capital 2. La transformación de sociedades anónimas laborales ya existentes en sociedades laborales de responsabilidad limitada, 3. La adaptación de las sociedades anónimas laborales ya existentes a los preceptos de esta Ley	1. Todas las sociedades exentas RDL 13/2010 2. La transformación no es HI del Impuesto desde ley 29/1991, por lo tanto, no sujetas 3. La adaptación no es HI de OS, sino de AJD (allí no se prevé exención).	Desaparece
B)	Bonificación del 99 % TPO, por la adquisición de bienes y derechos provenientes de la empresa de la que proceda la mayoría de los socios trabajadores de la sociedad laboral.	Normalmente, será un supuesto sometido a IVA (si quien entrega es empresa), y exento en virtud del art. 7 LIVA. En estos casos, sólo se aplicará: – En el caso de la transmisión de inmuebles. – Adquisiciones a través de los trabajadores de la empresa	Se mantiene en sus mismos términos en el art. 17 LSLP
C)	Bonificación del 99 % de <u>cuota gradual AJD</u> por la transformación 1. de otra sociedad en sociedad anónima laboral o sociedad limitada laboral 2. o entre éstas.	1. Técnicamente no es transformación, sino modificación de Estatutos, y por tanto, sí se aplica AJD, con lo que la bonificación es relevante, 2. Se trata de una transformación exenta el OS y en AJD, no existe beneficio	Desaparece
D)	Bonificación del 99 % de las cuotas que se devenguen por la modalidad gradual de <u>actos jurídicos documentados</u> , por las escrituras notariales que documenten la constitución de préstamos, incluidos los representados por obligaciones o bonos, siempre que el importe se destine a la realización de inversiones en activos fijos necesarios para el desarrollo del objeto social.	Los préstamos realizados por particulares están sujetos pero exentos de TPO, y no sujetos a AJD. Los realizados por empresarios están sujetos pero exentos a IVA. En AJD sólo están sujetos los inscribibles: hipotecas. En estos casos, la bonificación es relevante, pero actualmente el SP es el prestamista (RDL 17/2018).	Desaparece

Fuente: Elaboración propia.

En esta tabla podemos contemplar, en primer lugar, en qué medida los beneficios fiscales que contenía la ley 4/1997 tenían un impacto real o no. En efecto, la mayoría de la doctrina que había analizado el régimen fiscal establecido en dicho texto legal había indicado la falta de virtualidad real de la mayoría de los denominados “beneficios fiscales”, bien porque se articulaban en tributos que no eran de aplicación al hecho, o bien porque el beneficio se aplicaba a todas las sociedades, laborales o no. Así ocurría, por ejemplo, con las exenciones previstas en la modalidad “Operaciones societarias” del ITPAJD: la constitución y aumento de capital son operaciones exentas en todo caso, a partir de la entrada en vigor del Decreto Ley 13/2010, y la transformación no está sujeta al impuesto desde la ley 29/1991. Por último, la adaptación de Estatutos no es un hecho imponible de Operaciones societarias, sino, en su caso, de

la modalidad Actos jurídicos Documentados, donde no se prevé ningún beneficio.

Algo parecido ocurría con las bonificaciones en Actos Jurídicos Documentados (en adelante, AJD): por un lado, la transformación de una sociedad no laboral en laboral, técnicamente no es transformación, sino adaptación de Estatutos, con lo que se aplicaba esta modalidad de impuesto y por lo tanto, la bonificación tenía un impacto real. Por el contrario, la transformación de una sociedad anónima laboral en limitada laboral, y viceversa, sí es técnicamente una transformación y rige la exención en Operaciones societarias y en Actos Jurídicos Documentados, con lo que esta disposición era irrelevante.

Por último, la bonificación en esta última modalidad para los préstamos resultaba

inaplicable en general porque los préstamos están exentos, salvo los hipotecarios, que sí se graban por contener un acto inscribible, con lo que la desaparición de esta bonificación podría repercutir negativamente en las sociedades laborales. Sin embargo, la modificación en el Texto refundido de la Ley del Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados, aprobado por el Real Decreto Legislativo 1/1993, de 24 de septiembre, llevada a cabo por el Real Decreto-ley 17/2018, de 8 de noviembre, que establece, en su art. 29, que «Cuando se trate de escrituras de préstamo con garantía hipotecaria, se considerará sujeto pasivo al prestamista». Por lo tanto, tras dicha modificación, la eliminación de este supuesto de bonificación en la ley 44/2015 resulta indiferente a las sociedades laborales. Por lo tanto, con la modificación llevada a cabo con la nueva ley, y en relación con el contenido de los beneficios fiscales de las sociedades laborales, podríamos concluir:

Se ha perdido la bonificación en AJD prevista para la transformación de sociedad no laboral en laboral, salvo que se interprete que es una auténtica transformación y no una adaptación de Estatutos, ya que en el primero de los casos se trataría de un supuesto exento.

Por otro lado, sólo se ha mantenido la bonificación en la modalidad «Transmisiones patrimoniales onerosas» para el caso de adquisiciones de bienes y derechos provenientes de la empresa de la que proceda la mayoría de los socios trabajadores de la sociedad laboral. Dado que, como ha sido señalado en numerosas ocasiones, ésta será normalmente una operación sometida al Impuesto sobre el Valor Añadido, ya que el transmitente es una empresa, y los bienes forman parte del patrimonio afecto a la actividad empresarial, la bonificación sólo se aplicará a la transmisión de bienes inmuebles.

Resulta evidente, para toda la doctrina que ha analizado la cuestión, que el régimen de «beneficios fiscales» de las sociedades labora-

les previsto en la ley 4/1997 no sólo no suponía un propiamente un régimen⁷, y por ello, menos aún un régimen destinado a incentivar la función social cumplida por este tipo de sociedades. De hecho, a duras penas puede decirse que hubiera beneficios fiscales, y se ha llegado a hablar de la «vacuidad» del régimen⁸. Pero sobre todo, ni los pretendidos beneficios ni los requisitos fiscales exigidos para disfrutar de los mismos eran adecuados para garantizar algún fin constitucional o de interés general que los fundamentaran⁹. Y en particular, los requisitos tampoco eran proporcionados a los beneficios fiscales supuestamente establecidos, que eran prácticamente inaplicables. En ese sentido, como se ha indicado¹⁰ la ley 4/1997 constituyó una decepción, ya que ésta se limitó a enunciar una serie de beneficios en un único impuesto, el ITPAJD.

Si todo esto podía decirse del régimen de la ley 4/1997, la misma valoración es prácticamente trasladable a lo dispuesto en la actualmente vigente ley 44/2015, cuya única virtualidad ha sido «limpiar» el texto de la ley de beneficios inexistentes y/o obsoletos (eliminando alguno que sí tenía efectos) y rebajar el nivel de exigencia en los requisitos para disfrutarlos. Tanto uno como otro texto normativo parecen carecer de algún objetivo lógico en torno a la creación o funcionamiento de estas sociedades, y que dote de coherencia y sentido el régimen.

En otro orden de cosas, como indicábamos, se han reducido los requerimientos para

⁷ PEÑA VELASCO, G. de la, «Régimen tributario de las sociedades laborales», en *VV.AA Régimen jurídico de las sociedades laborales (Ley 4/1997)*, 1997, Tirant lo Blanch.

⁸ LOZANO SERRANO, C. «¿Existen beneficios fiscales para las Sociedades Laborales? La vacuidad de la Ley 4/1997 en el contexto de la imposición indirecta», *Quincena fiscal*, n° 22, 2006, págs. 11-48.

⁹ HUCHA CELADOR, F. de la (2000): «Beneficios fiscales de las sociedades laborales», en *VV.AA Comentario al régimen legal de las sociedades mercantiles, Tomo XV, Sociedades laborales*, Civitas.

¹⁰ VALPUESTA GASTAMINZA, E. y BARBEREMA BELZUNCE, I., *Las sociedades laborales. Aspectos societarios, laborales y fiscales*, 1998.

la aplicación de los beneficios fiscales (en la actualidad, debe hablarse en singular), al exigir, prácticamente, que se cumpla la normativa reguladora de las sociedades laborales en lo relativo a la participación en el capital de socios de la clase laboral y aportaciones

a la Reserva Especial. Se elimina, por tanto, la exigencia de que se destine a la misma un 25% del beneficio del ejercicio, exigencia que había sido calificada repetidamente de desorbitada por la doctrina que se había acercado al tema.

TABLA 2. REQUISITOS PARA DISFRUTAR DE LOS BENEFICIOS FISCALES

	Ley 4/1997	Ley 44/2015
	Art. 20: A) Tener la calificación de «Sociedad Laboral». B) Destinar al Fondo Especial de Reserva, en el ejercicio en que se produzca el hecho imponible, el 25 por 100 de los beneficios líquidos.	Art. 17: Condición de “sociedad calificada de laboral”, que remite al art. 1. Art. 15: Pérdida de la calificación: no dotación o aplicación indebida de la Reserva especial (art. 14).
Tener la calificación de laboral	Art. 1. a) La mayoría del capital social sea propiedad de trabajadores indefinidos b) El número de horas-año trabajadas por los trabajadores contratados por tiempo indefinido que no sean socios, no podrá ser superior al 15 por ciento del total de horas-año trabajadas por los socios trabajadores	Art. 1. a) Que al menos la mayoría del capital social sea propiedad de trabajadores indefinidos. b) Que ninguno de los socios sea titular de acciones o participaciones sociales que representen más de la tercera parte del capital social. c) Que el número de horas-año trabajadas por los trabajadores contratados por tiempo indefinido que no sean socios no sea superior al cuarenta y nueve por ciento del cómputo global de horas-año trabajadas en la sociedad laboral por el conjunto de los socios trabajadores.
Reserva Especial	Dotación del 25% de los beneficios líquidos.	Dotación: 10% hasta doble cifra Capital Social Aplicación: – Compensación de pérdidas (si no hay otras reservas) – Adquisición participaciones para acceso condición de socios de sus trabajadores

Fuente: Elaboración propia.

Así, en la regulación actual, sólo se exige que se posea la cualidad de “sociedad laboral”; pero para poder gozar de la misma se deben cumplir los requisitos del art. 1 y no haber incurrido en causa de pérdida de la calificación de las contempladas en el art. 15, consistentes, básicamente, en el cumplimiento de dicho artículo y la realización de la dotación a la Reserva especial prevista en el art. 14 de la ley.

Por lo tanto, con esta regulación se igualan los requisitos para disfrutar de dicha bonificación y de la libertad de amortización, que se anuda también a la calificación de laboral de la sociedad.

En conjunto, podríamos decir que la situación, en relación con los requisitos para acceder al tratamiento fiscal, ha mejorado, porque se conectan con la calificación de laboral de la sociedad, sin incorporar cargas adicionales, como lo era la dotación de un 25% de los beneficios del ejercicio a la Reserva especial. Además, también parece más equilibrado, en la medida en que el magro impacto que dichos “beneficios” tenían en la sociedad laboral no justificaba una medida tan gravosa, y a la vez, tan incongruente, puesto que no se sabía para qué servía, exactamente dicha Reserva, y desde luego, su dotación no justificaba ningún beneficio fiscal.

No sólo por ello debemos congratularnos de la pérdida de este requisito, sino también porque el mismo suponía una condición adicional a la propia de la calificación de laboral de la sociedad, cuya concurrencia se podía constatar sólo una vez terminado el ejercicio, mucho después de que se produjera el hecho imponible del Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales Onerosas. Solo hubiera tenido sentido para la libertad de amortización en el Impuesto sobre Sociedades, a la que, sin embargo, no se aplicaba, puesto que no estaba regulada en la ley 4/1997¹¹.

2. RAZONES PARA UN RÉGIMEN FISCAL DE LAS SOCIEDADES LABORALES

2.1. Las características del régimen jurídico de las sociedades laborales

En efecto, para fundamentar la necesidad de un tratamiento diferente para las sociedades laborales, se hace necesario señalar los rasgos diferenciadores de esta figura societaria respecto del resto de sociedades de capital¹².

La diferencia fundamental de esta sociedad estriba en que los trabajadores poseen el control de la empresa, tanto financiero como de gestión, siendo, precisamente, una fórmula social diseñada para la participación de los trabajadores en la empresa.

En efecto, en su art. 1.2 se limita la calificación de sociedad laboral a aquella en la que se cumpla las siguientes circunstancias:

- a) Que al menos la mayoría del capital social sea propiedad de trabajadores que presten en ellas servicios retribuidos de forma personal y directa, en virtud de una relación laboral por tiempo indefinido.
- b) Que ninguno de los socios sea titular de acciones o participaciones sociales que re-

presenten más de la tercera parte del capital social, salvo (...)

c) Que el número de horas-año trabajadas por los trabajadores contratados por tiempo indefinido que no sean socios no sea superior al cuarenta y nueve por ciento del cómputo global de horas-año trabajadas en la sociedad laboral por el conjunto de los socios trabajadores. (...)"

Esto es, la mayoría del capital social está en manos de los trabajadores, y a su vez la mayoría del trabajo generado por la sociedad se realiza por los socios¹³.

Hay varios rasgos secundarios, derivados de esta característica principal, que nos parece oportuno destacar:

En primer lugar, aunque no se establece una total democracia de gestión, como en el caso de las cooperativas, no existiendo el principio "una persona, un voto", sí se limitan de forma muy significativa las posibilidades reales de control por parte de alguno/s de los socios, al establecer (art. 1.2.b) un límite a la capacidad de cada socio de adquirir la propiedad de capital social a un tercio del mismo.

En segundo lugar, se establece un mecanismo financiero específico para conseguir que los beneficios de la empresa se destinen, en cierta medida, al objetivo de facilitar que la mayor parte posible de los trabajadores tengan acceso al capital de la empresa: la creación de una "Reserva especial" cuyo objetivo es doble: financiero, para poder enjugar pérdidas, y de adquisición de sus propias acciones y/o participaciones, con el objeto de transmitir las a los candi-

¹³ FAJARDO GARCÍA, I; MUÑECAS, J. y SAN JOSÉ, J.: *Emplee financial participation: Spain's sociedades laborales*, European Parliament's Committee on Employment and Social Affairs, IP/A/EMPL/2016-01, Agosto 2016. También FAJARDO GARCÍA, G. (dir.) *Participación de los trabajadores en la empresa y sociedades laborales*, Tirant lo Blanch, 2018, y FERNÁNDEZ GUADAÑO, J. "La participación financiera de los trabajadores en las empresas. Diferencias económicas de las empresas clasificadas según la estructura de la propiedad del capital", CIRIEC, nº 64, 2009.

¹¹ *Op. cit.*

¹² Véase, al respecto, VALPUESTA GASTAMINZA, E. y BARBEREMA BELZUNCE, I., *op. cit.*

datos a adquirir la condición de socios. En efecto, el art. 14 establece la obligación de constituir tal reserva, que se dotará con el diez por ciento del beneficio líquido de cada ejercicio, hasta que alcance al menos una cifra superior al doble del capital social, y que solo podrá destinarse por la sociedad laboral a la compensación de pérdidas en el caso de que no existan otras reservas disponibles suficientes para este fin, y/o a la adquisición de sus propias acciones o participaciones sociales, que deberán ser enajenadas a favor de los trabajadores de la sociedad con contrato por tiempo indefinido. Esta regulación es coherente con la regulación realizada en el art. 12 para la compra de dichas participaciones por la sociedad, con destino a sus trabajadores.

Debe tenerse en cuenta, por otro lado, que tanto la falta de cumplimiento de los límites del art. 1 como la falta de dotación a esta reserva, son causa de pérdida de la condición de sociedad laboral, como indica el art. 15.1 de su ley reguladora.

En tercer lugar, para permitir que se mantenga el control de la sociedad por sus socios trabajadores, la ley contempla dos clases de participaciones en el capital: la “clase laboral”, y la “clase general”, que van ligadas a la condición o no de trabajador del socio que las ostenta. Esta afectación del capital al trabajo acarrea un elaborado régimen para la transmisión de las participaciones en el capital social, incluyendo normas de valoración, derechos de adquisición preferente, jubilación del socio, etc (arts. 5 a 11), así como un régimen de adquisición de la sociedad de sus propias acciones, con el objetivo de crear una bolsa de éstas para su compra por los trabajadores, o su entrega a éstos (art. 12). Régimen que no resultaría necesario en una sociedad mercantil de otra clase.

Este régimen evidencia determinadas características de las sociedades laborales, que resultan relevantes para un tratamiento fiscal específico:

En primer lugar, constituyen un instrumento eficaz de creación y mantenimiento de puestos de trabajo de calidad, al ser una empresa autogestionada, particularmente útil en momentos de crisis o de tirantez del mercado laboral;

Además, se trata un vehículo de participación de los trabajadores en el capital y por lo tanto, en la propiedad de los medios de producción, con las ventajas que ello acarrea.

La sociedad laboral es una manifestación atípica de este fenómeno de la participación en la empresa, al reunir dos características diferenciadoras respecto de los instrumentos usuales de participación:

la participación se contiene en la propia estructura social, en la propia forma jurídica de la sociedad, y asimismo, constituye, no un simple mecanismo de participación en beneficios, sino una auténtica vía de acceso a la propiedad de la empresa por los trabajadores, lo que la ubica en el sector de la Economía social. Y en efecto, la Ley 5/2011, de 29 de marzo, de Economía Social, en su art. 5.1. las incluye en su listado de Entidades pertenecientes a la misma.

Por otra parte, la mayoría de sociedades laborales podrían ser calificadas como PYME, en el sentido de la definición de la misma realizada por la Comisión europea, en su Recomendación de 6 de mayo de 2003. Pero en todo caso, incluso aunque no lo fuera por razón de su tamaño, las características de su régimen jurídico la harán especialmente vulnerables en los mismos puntos en los que lo son las pequeñas y medianas empresas, y especialmente en la captación de capital y de capital-riesgo. Además, afrontará los obstáculos que precisamente dicha Comisión ha puesto de manifiesto tienen las PYME para utilizar sistemas de participación de los trabajadores. Dificultades derivadas, por un lado, de lo costoso de estos sistemas; de otro, de que la ausencia de cotización en Bolsa hace difícil la disponibilidad de acciones.

2.2. El mandato constitucional

Normativamente, el más directo justificante de la necesidad de un régimen de incentivos para las sociedades laborales sería el art. 129.2 de la Constitución española, cuando impone que “Los poderes públicos promoverán eficazmente las diversas formas de participación en la empresa (...) También establecerán los medios que faciliten el acceso de los trabajadores a la propiedad de los medios de producción.” Este precepto, por un lado, se ha considerado el justificante de una política de fomento de la Economía social¹⁴, ámbito al que pertenecen las sociedades laborales, según la Ley 5/2011, de 29 de marzo, de Economía Social. Su inclusión en el concepto viene así a suplir la ausencia de cita expresa de esta figura social en la Constitución, a diferencia de otras figuras que suelen incluirse en el concepto de “Economía social”, como la cooperativa (art. 129.2), la Asociación (art. 22) o la Fundación (art. 34), que sí disfrutarían de esta “reserva institucional”. Esta política de promoción se establece expresamente, por otra parte, en el art. 8.2 de la citada ley¹⁵.

Por otro lado, en cuanto al acceso de los trabajadores a los medios de producción, la Constitución no puede referirse sólo a las cooperativas de trabajo (en las que se produce sin duda esa participación), puesto que dicha forma jurídica ha sido citada expresamente en el precepto, con lo que parece consagrar la necesidad de una política de fomento de la participación de los trabajadores en la empresa más allá del fenómeno cooperativo¹⁶.

¹⁴ CANO LOPEZ, *Teoría jurídica de la Economía social. La sociedad laboral: una forma jurídica de empresa de la Economía social*, CES, 2002, pág. 36.

¹⁵ Artículo 8. Fomento y difusión de la economía social.

1. Se reconoce como tarea de interés general, la promoción, estímulo y desarrollo de las entidades de la economía social y de sus organizaciones representativas.

2. Los poderes públicos, en el ámbito de sus respectivas competencias, tendrán como objetivos de sus políticas de promoción de la economía social, entre otros, los siguientes: (...)

f) Crear un entorno que fomente el desarrollo de las iniciativas económicas y sociales en el marco de la economía social.

¹⁶ ALGUACIL, 2017, *op. cit.* pág.37.

En esa línea, el precepto tiene dos contenidos imperativos distintos:

El primero, *la promoción eficaz de las diversas formas de participación en la empresa*, abarcaría a cualquiera de dichas formas, y como ha sido puesto de manifiesto, en la dicción del precepto cabría desde el simple derecho de información hasta la autogestión, en las formas de participación democrática; y desde la mera participación en beneficios a la propiedad del capital de la empresa, en las de participación financiera¹⁷. En el segundo, en cambio, se habla del *acceso a los medios de producción*, por lo que sólo cabe relacionarlo con la participación en la propiedad de la empresa. Por otra parte, los términos del mandato tampoco son los mismos, ya que el primero establece una directriz promocional genérica (“... promoverán eficazmente...”), mientras que en el segundo se diseña un mandato específico (“... establecerán los medios...”). La doctrina ha relacionado este segundo mandato con el derecho de propiedad del art. 33.1 de la propia Constitución, indicando que éste protege no sólo al propietario, sino el derecho de acceso a la propiedad¹⁸, en la línea de fomentar la redistribución de la riqueza, del que el acceso a la propiedad de la empresa sería uno de los instrumentos más útiles.

Parece evidente que ambos mandatos de fomento son aplicables a las sociedades laborales: en cuanto al primero, se trata de sociedades en que la participación financiera y democrática viene determinada por el propio hecho de que los trabajadores constituyen la parte más importante de los propietarios de la empresa. Esto último se deduce de su régimen jurídico, y en concreto del art. 1 de su propia ley reguladora, que establece, para el propio

¹⁷ VALDÉS DAL-RÉ, F. (2013): «La participación de los trabajadores en la empresa: el marco constitucional», *Relaciones laborales: Revista crítica de teoría y práctica*, nº 11, págs. 1-12, CAZORLA PRIETO, L. *Comentarios a la Constitución*, 1985, Civitas, Madrid.

¹⁸ URIARTE TORREALDAY, “la distribución de la renta y el pleno empleo (art. 40 CE)”, en *Los principios rectores de la política social y económica*, Biblioteca Nueva, 2004, en pág. 56.

concepto de sociedad laboral, que la mayoría del capital social debe ser propiedad de trabajadores de la propia sociedad. A mantener esa primacía del trabajo sobre otras formas de participación en el capital responde asimismo el régimen de transmisión de acciones y participaciones contenido en sus artículos 6 a 11.

En relación con el segundo, el régimen jurídico antedicho también establece un cauce para facilitar el acceso a los medios de producción: no olvidemos que el art. 14 de la ley establece una “reserva especial”, adicional a las reservas obligatorias del resto de sociedades, que deberá dotarse anualmente con el diez por ciento del beneficio líquido de cada ejercicio, hasta que alcance al menos una cifra superior al doble del capital social. Pues bien, esta reserva solo podrá destinarse por la sociedad laboral a la compensación de pérdidas (...), y/o a la adquisición de sus propias acciones o participaciones sociales, que deberán ser enajenadas a favor de los trabajadores de la sociedad con contrato por tiempo indefinido. Y en efecto, el art. 12 de la ley impone que la compra por la sociedad de sus propias acciones o participaciones “...deberán ser enajenadas a favor de los trabajadores de la sociedad con contrato de trabajo por tiempo indefinido...”, imponiendo para ello un plazo máximo (3 años) y el mismo procedimiento de transmisión al que hemos hecho referencia, lo que establece una suerte de derecho del trabajador a una adquisición de su participación por el valor razonable de la misma (art. 7 LSLP).

2.3. Promoción europea de la participación financiera de los trabajadores en la empresa

Las ventajas económicas y sociales de los sistemas de participación financiera de los trabajadores, ya sea en forma de participación en beneficios, o en capital, habían sido puestas de relieve por muchas instituciones, tanto nacionales como internacionales¹⁹. Sus venta-

jas se despliegan, tanto en el plano empresarial, como en el social. Y esto es especialmente predicable de los que suponen participación en la empresa frente a los que sólo suponen participación en los beneficios de la misma. Las bondades de la participación de los trabajadores en la empresa se han destacado asimismo en la Unión Europea, y de la OCDE²⁰. En términos macroeconómicos, puede decirse, de forma muy resumida, que estas ventajas consistirían en: aumentar la productividad de las empresas, servir en ocasiones de forma de financiación de las mismas, y aumentar las cotas de cohesión social.

También suponen ventajas para los trabajadores, ya que normalmente éstos acumulan más riqueza que aquellos que trabajan en empresas sin sistemas de participación, y disponen de un colchón de renta potencialmente disponible para los casos en que una eventual reestructuración empresarial es particularmente agresiva²¹; esto es, sirven a objetivos similares a los de los sistemas de previsión social²². En el ámbito europeo, la participación de los trabajadores en la empresa se considera un elemento esencial de la política de empleo, como demuestra, además de la actividad desplegada en materia de promoción del diálogo social, las Directivas emanadas en relación con la información y consulta de los trabajadores, así como las relativas a la implicación de los trabajadores en la Sociedad Europea y la Sociedad Cooperativa Europea.

formas del Plan PEPPER a los que haremos referencia en texto posteriormente.

²⁰ *Employment Outlook*, 1995, pág. 160.

²¹ LEJARRIAGA, G. “Participación financiera de los trabajadores y creación de valor: una propuesta operativa de comportamiento con relación a los objetivos empresariales”, *CIRIEC-España*, nº 40, abril 2002.

²² JÁUREGUI, F. *Un futuro para el trabajo en la nueva sociedad laboral*, Valencia, Tirant lo Blanch, 2004, pág. 398; VAN DEN BUCKLE “Una perspectiva empresarial de la participación financiera en la UE: ventajas y obstáculos”, *Oficina de publicaciones de las Comunidades Europeas*, 2000, FUNDACIÓN EUROPEA PARA LA MEJORA DE LAS CONDICIONES DE VIDA Y DE TRABAJO (2001a) *Employee share-ownership and profit-sharing in the EU*.

¹⁹ Véanse *Informe Greenbury* (1995), y el *Informe Hampel* (1998) sobre el Gobierno de las sociedades, así como los In-

Paradigmático del interés de la Comisión, del Parlamento Europeo y del Consejo (Lejariaga Pérez de las Vacas/Bahía Machado, 2004, págs. 35-37) en el estímulo de los sistemas de participación financiera de los trabajadores es el conocido como Plan PEPPER (*Promotion of Employee Participation in Profit and Enterprise Results*). Ya en 1991, la Comisión publicó el Informe PEPPER “Fomento de la participación de los trabajadores en los beneficios y los resultados de las empresas”²³, que constituyó la base de la Recomendación de la Comisión de 5 de mayo de 1992, adoptada posteriormente por el Consejo el 27 de julio (92/443/CEE), relativa al fomento de la participación de los trabajadores en los beneficios y los resultados de la empresa (incluida la participación en el capital). Entre las recomendaciones que el Consejo realizaba a los Estados miembros (en adelante, EEMM), se encontraba la de que consideraran “...la posibilidad de conceder estímulos tales como **incentivos fiscales** u otras ventajas financieras, para fomentar la introducción de determinadas fórmulas de participación;...”. Asimismo, en el punto 10 del Anexo de la Recomendación se hacía eco de las dificultades de las PYME para adoptar estos planes, recomendando que se evitaran las fórmulas legales complejas.

Años después la Comisión encargó un informe de seguimiento de la implantación de dichos planes de participación financiera, así como de las recomendaciones del Consejo, lo que dio lugar al Documento de seguimiento del Plan, también conocido como PEPPER II²⁴, de 8 de enero de 1997, que parte de constatar los efectos positivos de la participación de los trabajadores en la propiedad de la empresa, resaltando especialmente aquellos referidos a la productividad, flexibilidad salarial y empleo. En dicho informe se puso de manifiesto que el establecimiento de incentivos fiscales

marca una gran diferencia en la implantación de éstos.

El Parlamento europeo dictó asimismo una Resolución sobre el informe PEPPER II²⁵, en cuyo punto 9 “recomienda a los Estados miembros: – que elaboren una legislación marco en los Estados miembros (fomento a través de incentivos fiscales y/o primas); – que incluyan a las PYME en las posibles ayudas, ...”.

En una segunda fase, en 2001, se revitaliza el plan PEPPER iniciando un proceso de consulta a los interesados e interlocutores sociales a partir del documento “Participación financiera de los trabajadores en la Unión europea. Documento de trabajo de la Comisión”²⁶. Proceso de consulta que culminó con la Comunicación de la Comisión relativa a un marco para la participación financiera de los trabajadores en julio de 2002²⁷.

Dicha Comunicación cobra un papel determinante en relación con el tratamiento de la participación financiera de los trabajadores en Europa, y en ella se contienen elementos muy relevantes para orientar la política fiscal de los gobiernos en este terreno.

Así, en primer lugar, la Comisión toma nota de las ventajas para la competitividad de la participación financiera de los trabajadores, puesta de manifiesto por la experiencia estadounidense²⁸ y señalada, además, por la doctrina económica²⁹, que la analiza, al igual que a la Responsabilidad Social Corporativa, con base en la teoría *stakeholder*. Dichas ventajas han sido corroboradas en varios estudios llevados a cabo para la Co-

²⁵ A4-0292/97

²⁶ SEC (2001) 1308.

²⁷ COM (2002) 0364 final.

²⁸ MERCADER UGUINA, J. “Las nuevas formas de participación de los trabajadores en la gestión de la empresa y la Constitución europea como telón de fondo”, Revista del Ministerio de Trabajo y Asuntos sociales, nº 57, 1996, pág. 215-218.

²⁹ LEVINE, D./TYSON, L. “Participation, productivity and the Firm’s environment”, en BLUNDER (ed) *Paying for productivity: A look at the evidence*, The Brookings Institution, Washington, 1990; OUCHI, W. *Teoría Z*, Orbis, Barcelona, 1984.

²³ UVALIC, M. “The PEPPER Report: Promotion of Employee participation in Profits and Enterprise Results in the member States of the European Community, Commission of European Communities, 1991 edition. *Social Europe*, sup 3/1991.

²⁴ COM (96) 697 final.

misión, y preparatorios del propio proceso de consulta³⁰. La Comisión lo consideró un factor de la consecución de los objetivos de Lisboa, aumentando la rentabilidad de las empresas y la motivación y calidad del trabajo, y señalaba que mejora la productividad, la cohesión social y las normas sociales, con lo que se ubica en las políticas de empleo. Así lo pone de manifiesto la Comunicación de la Comisión de junio de 2001 “Un marco para invertir en la calidad”³¹ (En ese marco, considera que facilita y mejora la responsabilidad social de las empresas, y desarrolla los mercados de capitales y el capital-riesgo. En ese sentido, el Libro Verde de la Comisión “Fomentar un marco europeo para la responsabilidad social de las empresas”³², y la Comunicación de la Comisión “El capital de riesgo: clave de la creación de empleo en la Unión Europea”³³. Asimismo, incide en la modernización en la organización del trabajo y en la formación, lo que contribuye a mejorar la competitividad, según el Libro Verde “Cooperación para una nueva organización del trabajo”³⁴. Pero sobre todo, constituye un instrumento de la política de empleo, y se inserta en la Estrategia europea de Empleo y las Directrices para el Empleo. Ahora bien, la aportación de la Comunicación que más relevancia práctica contiene, a nuestros efectos, consiste en que sienta los principios generales que deberán informar el futuro desarrollo de las técnicas de participación financiera, principios basados en el consenso de las partes implicadas y consultadas. Estos principios son³⁵:

1. *Voluntariedad*, tanto para la empresa como para los empleados.
2. *Apertura a todos los empleados*: debe asegurarse que el plan no es usado para discriminar a unos empleados a favor de otros.
3. *Claridad y transparencia*: debe ser lo más simple posible. Este principio acarrea asimismo la implicación y consulta de los trabajadores.
4. *Regularidad*, por dos razones: permiten relaciones más duraderas, y asimismo superar los déficits del mercado en formación del personal. Deben utilizarse *fórmulas predefinidas*.
5. *Deberán evitar los riesgos irrazonables* para los trabajadores.
6. *Distinción con el salario*: debe tratarse de una retribución adicional a éste.
7. *Compatibilidad con la movilidad del trabajador*.

Estos principios resultan cruciales para el tratamiento tributario de los planes de participación financiera de los trabajadores. En efecto, en la Comunicación, la Comisión indica que considera clave la acción de los gobiernos para el desarrollo de los planes de participación financiera, por lo que (apartado 5.1 Desarrollo de un entorno favorable para la participación financiera), “...será importante que los Estados miembros se esfuercen aún más por crear un entorno jurídico y fiscal favorable...”. Ahora bien, esta postura favorable a los incentivos fiscales, ya manifestada en ocasiones anteriores, es matizada en estos momentos añadiendo “...teniendo en cuenta las disposiciones del Tratado relativas a las ayudas de Estado y las políticas de la UE sobre competencia fiscal perniciosas. A este respecto, los principios generales de la participación financiera destacados anteriormente ofrecen orientación y sirven de directrices.”

Por lo tanto, la indicación de la Comunicación resulta muy valiosa a efectos prácticos porque sugiere con claridad que los planes que cumplan los principios indicados serán conside-

³⁰ FUNDACIÓN EUROPEA PARA LA MEJORA DE LAS CONDICIONES DE VIDA Y DE TRABAJO, en su trabajo de 2001 *Employee share-ownership and profit-sharing in the EU*. Asimismo, VAN DEN BUCKLE “Una perspectiva empresarial de la participación financiera en la UE: ventajas y obstáculos”, *Oficina de publicaciones de las Comunidades Europeas*, 2000.

³¹ COM (2001) 313.

³² COM (2001) 366.

³³ SEC (1998) 552.

³⁴ COM (97) 128.

³⁵ Como explica MCCATNEY, J. en “Financial participation in the EU: indicators for benchmarking”, *Oficina de publicaciones de la Comunidad Europea*, Luxemburgo, 2004.

rados “razonables”, en el sentido de adecuados para cumplir los objetivos comunitarios, en una eventual evaluación como ayuda de Estado de los incentivos fiscales a él adheridos con base en el art. 107.3 TFUE (versión consolidada). La Comunicación fue objeto de un Dictamen del CESE, y de una resolución del Parlamento europeo.

El CESE, en su Dictamen sobre la Comunicación, de 26 de febrero de 2003 señala la posibilidad de tomar como referencia las cooperativas, y considera que en los sistemas de participación en el capital de los trabajadores, las Entidades de la Economía social son especialistas (Dictamen del CESE de 14 de octubre de 2004, sobre la “Capacidad de adaptación de las PYME y de las empresas de la economía social a los cambios impuestos por el dinamismo económico”, punto. 4.2.5.). Es un aspecto de la organización empresarial que considera importante para la cohesión social, como pone de manifiesto en su Dictamen de iniciativa sobre el tema «Participación e implicación de los trabajadores como elementos clave de buena gobernanza empresarial y soluciones equilibradas para salir de la crisis»³⁶.

El Parlamento, en su Resolución sobre la Comunicación de 5 de junio de 2003³⁷, consideró que deberían armonizarse las prácticas actuales desarrollando principios comunes y deberían examinarse los aspectos de fiscalidad y seguridad social. En su posterior Resolución de 14 de enero de 2014, sobre la participación financiera de los trabajadores en los beneficios de las empresas³⁸, considera que:

- A) *El concepto de sociedades laborales en España constituye un ejemplo de mejores prácticas de un sistema de participación financiera de los trabajadores para las microempresas.*
- B) *Resulta conveniente el establecimiento de beneficios fiscales para el fomento de los mecanismos de participación. Esta*

conveniencia ya había sido puesta de manifiesto en el Informe de la Comisión de Empleo y Asuntos sociales del Parlamento europeo de 18 de diciembre de 2013³⁹.

Este es el motivo de encargar el Informe *Employee financial participation: Spain's sociedades laborales*, de 2016, donde se exploran las posibilidades de exportación del modelo a otros países. En la misma línea se ha pronunciado el Informe de la Comisión de Empleo y Asuntos sociales del Parlamento europeo de 27 de septiembre de 2018, sobre el papel de la participación financiera de los trabajadores en la creación de empleo y la reintegración de los desempleados⁴⁰, que abunda en las mismas ideas.

Desde el primero de los Informes, la tendencia en los distintos países europeos ha sido la de incrementar la protección fiscal de los sistemas de participación de los trabajadores en la empresa, como puede verse del resultado del ‘The PEPPER III Report – Promotion of Employee Participation in Profits and Enterprise: Results in the New Member and Candidate Countries of the European Union’, Berlin 2006; y “The PEPPER IV Report: Benchmarking of Employee Participation in Profits and Enterprise Results in the Member and Candidate Countries of the European Union”, de 2009. Este último pone de manifiesto la existencia de algún mecanismo fiscal de incentivaación para la participación de los trabajadores en el capital de la empresa en casi todos los países de la UE revisados.

Adicionalmente, la Unión Europea ha seguido pronunciándose en favor de esta forma de participación en la empresa, y de la existencia de beneficios fiscales, en:

- El Informe de Jens Lowitzsch, encargado por la petición realizada a la Comisión por el Parlamento europeo en su

³⁶ 2013/C 161/06.

³⁷ A5-0150/2003.

³⁸ 2016/C 482/06

³⁹ (2013/2127(INI)), Puntos 8 y 9.

⁴⁰ (2018/2053(INI))

Resolución de 5 Junio 2003, que desarrolla el método de bloques recogido en el Informe PEPPER IV, “Financial Participation for a New Social Europe: A Building Block Approach”, de 2008.

- La Comunicación de la Comisión “EUROPA 2020 Una estrategia para un crecimiento inteligente, sostenible e integrador”, de 3 de marzo de 2010⁴¹, y en particular su objetivo Crecimiento integrador: una economía con un alto nivel de empleo que promueva la cohesión económica, social y territorial.
- El Dictamen del Comité Económico y Social Europeo sobre el tema «Participación financiera de los trabajadores en Europa», de octubre de 2010⁴².
- El estudio encargado por la Comisión de Empleo y Asuntos sociales “La participación financiera de los trabajadores en los beneficios de las empresas”⁴³, publicado en 2012.

Es de reseñar que la Comunicación de la Comisión de 9 de diciembre de 2021 “Building an economy that Works for people: an action plan for the social Economy”⁴⁴, en su punto 3.1. “Developing policy and legal frameworks” hace referencia a la importancia de la política fiscal específica para las empresas de la Economía social.

Por último, y en relación con la posibilidad de colisionar con el régimen de ayudas de Estado por razón del establecimiento de reglas específicamente destinadas a un tipo de empresa por razón de su forma societaria, el Tribunal de Justicia de la Unión Europea, en su sentencia de 8 de septiembre de 2011, *Paint*

*Graphos*⁴⁵, se pronunció sobre la compatibilidad del régimen fiscal de las cooperativas con las disposiciones sobre ayudas de Estado⁴⁶, basándose en la especificidad estructural de las sociedades cooperativas respecto del resto de sociedades, precisamente por las peculiaridades de su régimen jurídico, doctrina perfectamente trasladable, *mutatis mutandis*, a las sociedades laborales.

2. Conclusiones: criterios a tener en cuenta en la tributación de las sociedades laborales.

De los pronunciamientos del Parlamento y la Comisión europea reseñados, y de los estudios en que éstos se basan, y que hemos mencionado, se desprenden las siguientes conclusiones:

1. Que la existencia de un plan de participación financiera en la empresa es un factor beneficioso para el ecosistema empresarial, por múltiples factores, entre los que se incluyen la financiación de las pequeñas empresas, el compromiso del trabajador con los resultados, y la capitalización en forma de ahorro de su trabajo.
2. Que resulta conveniente la existencia de incentivos fiscales que fomenten este tipo de participación, tal y como se deduce de la experiencia de los países que los han implantado.
3. Que las empresas de la Economía social pueden ser merecedoras de un tratamiento fiscal específico e incentivador.

⁴⁵ 2011/C 311/06, Asuntos acumulados C-78/08 a C-80/08

⁴⁶ Esta sentencia parece matizar la doctrina de la Comisión (Como indica AZCOAGA IBARRA, M. (2014) “Tax treatment of cooperatives and EU State aid policy”, *Revista vasca de economía social = Gizarte ekonomiaaren euskal aldizkaria*, N.º 11, 2014, págs. 103-142), emitida en su Decisión de 15 de diciembre de 2009, según la cual, las medidas en favor de las cooperativas agrarias recogidas en el art. 1 del Real Decreto-Ley 10/2000, suponía una ventaja que falseaba o amenazaba falsear la competencia y podía afectar al comercio entre Estados miembros, por lo que constituyen una ayuda de Estado conforme al art. 107.1 TFUE.

⁴¹ COM(2010) 2020

⁴² (2011/C 51/01) Ponente: Alexander Graf von SCHWE-RIN, Coponente: Madi SHARMA.

⁴³ IP/A/EMPL/ST/2011-02-PE 475.098, http://www.intercentar.de/fileadmin/files/Pro-EFP/IPOL-EMPL_ET%282012%29475098_EN.pdf

⁴⁴ COM(2021) 778 final.

4. Que las sociedades laborales españolas son un modelo de referencia en la participación de los trabajadores, al constituir empresas participadas insertas en la Economía social.
5. Que España figura entre los países que menos incentivos fiscales establecen para la existencia de planes de participación financiera de los trabajadores.

En cuanto a los criterios que deberían seguirse para mejorar esta situación, consideramos que deberían tenerse en cuenta los siguientes.

En primer lugar, consideramos que procedería una revisión del impacto que la normativa reguladora de la tributación empresas y sociedades, puede tener sobre las sociedades laborales, considerando que, normalmente, se diseñan pensando en las sociedades de capital no laborales, con lo que en algunos aspectos puede penalizar a aquellas.

En segundo lugar, debe tenerse en cuenta que el régimen jurídico peculiar de estas Entidades puede generar vulnerabilidades específicas, como hemos señalado, en relación, sobre todo, con su capacidad de captar recursos financieros externos y de capital-riesgo. Se hace, por tanto, importante, plantear medidas que faciliten el acceso a esta financiación, en la línea también propugnada por el Libro Blanco sobre la Reforma tributaria, y en este terreno, la sociedad laboral tiene un mercado singularmente idóneo: sus socios y empleados. Por lo tanto, incentivando las aportaciones a capital por parte de los socios, o la reinversión de beneficios a través de la entrega de participaciones en capital a los empleados, se consigue el triple objetivo de mejorar la ratio de financiación, aumentar la previsión social de los empleados, y mejorar los índices de participación de los trabajadores en la empresa, con todos los beneficios a ello asociado.

En tercer lugar, por las razones asociadas a las externalidades positivas derivadas de la existencia de sociedades mayoritariamen-

te participadas por sus trabajadores, demostradas por los estudios científicos reseñados, descritas en numerosas publicaciones científicas, y que se reflejan normativamente en el art. 129.2 de la Constitución española y en la ley 31/2015, de Economía social, parece razonable y conveniente incentivar la constitución y puesta en funcionamiento de este tipo de sociedades y establecer medidas tendentes a facilitar la consecución del objetivo de que se aumente la participación en la sociedad por parte de sus trabajadores, o incluso para incentivar que se consiga la total participación de los trabajadores en la sociedad.

Adicionalmente, deberían diseñarse, para las sociedades laborales ya constituidas, medidas tendentes a incentivar el objetivo de facilitar por parte de la sociedad el acceso a la condición de socio de sus trabajadores.

Por otra parte, no debería olvidarse el plano de la tributación personal del socio-trabajador que realiza aportaciones a la sociedad laboral, además de su condición de eventual receptor de acciones o participaciones, o de beneficios destinados a adquirirlas. En la actualidad, no se prevé ninguna regulación en el IRPF del socio o del trabajador de la sociedad laboral. Consideramos que, para fomentar la actitud de la sociedad para facilitar el acceso de sus trabajadores a la condición de socio, esta línea de actuación resulta más eficaz que el establecimiento de límites a la contratación de trabajadores, que, a la postre, penaliza la contratación indefinida.

BIBLIOGRAFÍA

- ALGUACIL MARÍ, M.P. “La necesaria reforma del tratamiento fiscal de las sociedades laborales”, en Entidades con valor social nuevas perspectivas tributarias, 2017, Ministerio de Hacienda, IEF.
- “La tributación de las empresas de participación de los trabajadores (Cooperativas de Trabajo y Sociedades Laborales): apuntes para una reforma”, REVESCO: revista de estudios cooperativos, N.º 102, 2010, págs. 24-53.

- “Reforma de la tributación de las sociedades laborales”. CIRIEC, Revista jurídica, 2008, nº 19.
- La tributación de las sociedades laborales, 2008, Aranzadi.
- ALONSO, E. (2001). *Fiscalitat de cooperatives i societats laborals*, Barcelona: Institut per a la Promoció i la Formació Cooperatives.
- ALONSO RODRIGO, E. (2005). “Las sociedades laborales y los ESOP, ejemplo de participación de los trabajadores”, *Gatza*, nº 113, julio 2005
- BARBERENA BELZUNCE, I. (1992). *Sociedades cooperativas anónimas laborales y agrarias de transformación: régimen fiscal*. Pamplona, Editorial Aranzadi.
- BINDER, H. “Las sociedades laborales ante el cambio de siglo”, *Economía social*, abril mayo, 2001.
- BIRCHALL, J. “The Comparative Advantages of Member-owned Businesses” *Review of Social Economy*, Volume 70, Number 3/September 2012, págs.263-294
- CALVO VÉRGEZ, J. (2005). “Sociedades laborales: consideraciones tributarias”, en *Fiscalidad de las entidades de economía social: cooperativas, mutuas, sociedades laborales, fundaciones, asociaciones de utilidad pública, centros especiales de empleo, empresas de inserción social* / Rafael Calvo Ortega (dir.), págs. 289-394.
- “Régimen fiscal de las sociedades laborales en el Impuesto sobre Sociedades: algunas notas clarificadoras” *Estudios financieros. Revista de contabilidad y tributación: Comentarios, casos prácticos*, Nº 283, 2006, págs. 41-84.
- CANO LÓPEZ, A. *Teoría jurídica de la Economía social. La sociedad laboral: una forma jurídica de empresa de Economía social*, CES, 2002.
- CAZORLA PRIETO, L. *Comentarios a la Constitución*, Civitas, Madrid, 1985.
- COMITÉ DE PERSONAS EXPERTAS. *Libro Blanco sobre la Reforma Tributaria*, Madrid, 2022. Puede consultarse en https://www.ief.es/docs/investigacion/comiteexpertos/LibroBlancoReformaTributaria_2022.pdf
- COMMISSION OF THE EUROPEAN COMMUNITIES, “PEPPER II, Promotion of participation from employed persons in profits and Enterprise results (including equity participation) in member States, Com (96) 697 final.
- COOKE, P. “Social capital, embeddedness, and market interactions: an analysis of firm performance in UK regions”, *Review of Social Economy*, nº1, 2007.
- DEFOURNY, J. “Efficacité économique et démocratie cooperative, *De Boeck, Bruxelles et Editions Universitaires*, Paris, 1990.
- DE LA HUCHA CELADOR, F.(2000). “Beneficios fiscales de las sociedades laborales”, en *VV.AA Comentario al régimen legal de las sociedades mercantiles, Tomo XV, Sociedades laborales*, Civitas.
- DE LA PEÑA VELASCO, G. (1997). “Régimen tributario de las sociedades laborales”, en *VV.AA Régimen jurídico de las sociedades laborales (Ley 4/1997)*, Tirant lo Blanch.
- FAJARDO GARCIA, I; MUÑECAS, J; SAN JOSÉ, J. *Employee financial participation: Spain's sociedades laborales*, European Parliament's Committee on Employment and Social Affairs, IP/A/EMPL/2016-01, Agosto 2016.
- FUNDACIÓN EOI, *La participación financiera de las personas trabajadoras en la empresa*, Libro digital en: <https://www.eoi.es/savia/documento/eoi-80092/participacion-financiera-de-los-trabajadores-en-la-Empresa>, Madrid, 2013.
- FUNDACION EUROPEA PARA LA MEJORA DE LAS CONDICIONES DE VIDA Y DE TRABAJO, *Employee share-ownership and profit-sharing in the EU*, 2001.
- “Financial participation for small and medium-sized enterprises: Barriers and potential solutions”, 2004.
- GÓMEZ CALERO, J. *Las sociedades laborales*, Comares, Granada, 1999.
- GUTIÉRREZ BENGOCHEA, M. A. “Beneficios fiscales de las sociedades laborales”, *Nueva fiscalidad*, Nº 2, 2008, págs. 77-113
- JAUREGUI, R.; MOLTO GARCÍA, J.L.; GONZÁLEZ JAUREGUI, F. *Un futuro para el trabajo en la nueva sociedad laboral*, Valencia, Tirant lo Blanch, 2004.
- LEJARRIAGA PÉREZ DE LAS VACAS, G.; BAHÍA MACHADO, R. “La participación financiera de los trabajadores en la empresa”, *Sociedad Cooperativa*, nº 2, febrero 2004.
- LEVINE, D.; TYSON, L. “Participation, productivity and the Firm's environment”, en BLINDER (ed) *Paying for productivity: A look at the evidence*, The Brooking institution, Washington, 1990.
- LOWITZSCH, J. “The PEPPER III Report: Promotion of Employee Participation in Profits and Enterprise Results in the New Member and Candidate Countries of the European Union”, Rome/Berlin, June 2006.
- LOWITZSCH, HASHI, WOODWARD, eds. “The PEPPER IV Report: Benchmarking of Employee Participation in Profits and Enterprise Results in the Member and Candidate Countries of the European Union”, Berlín, 2009. Puede consultarse en:

- https://www.eurofound.europa.eu/sites/default/files/ef_files/docs/areas/participationnetwork/pepper4.pdf
- LOZANO SERRANO, C. (2006) “¿Existen beneficios fiscales para las Sociedades Laborales? La vacuidad de la ley 4/1997 en el contexto de la imposición indirecta”, *Quincena fiscal*, N° 22, págs. 11-48.
- MERCADER UGUINA, J. “Las nuevas formas de participación de los trabajadores en la gestión de la empresa y la Constitución europea como telón de fondo”, *Revista del Ministerio de Trabajo y Asuntos sociales*, n° 57.
- MONEREO PÉREZ, J.L. “El derecho de participación de los trabajadores en la empresa en la “Constitución social” europea”, en ÁLVAREZ CONDE, E.; GARRIDO MAYOL, V. (Dir.) *Comentarios a la Constitución europea, Libro II, Los derechos y libertades*, Tirant lo Blanch, Valencia, 2004, págs. 1039 y ss.
- OJEDA AVILES, A. “Promoción del empleo y diálogo social en el Ordenamiento comunitario”, *Revista del Ministerio de trabajo y Seguridad social*, n° 52, págs. 31-47.
- OUCHI, W. *Teoría Z*, Orbis, Barcelona, 1984.
- PENDLETON, A.; BREWSTER, C.; RIGBY, M.; SMITH, R. *The policies and views of peak organisations to financial participation: United Kingdom*, FUNDACION EUROPEA PARA LA MEJORA DE LA CALIDAD DE VIDA Y LAS CONDICIONES DE TRABAJO, 2002.
- PENDLETON, A.; POUTSMA, E. “Financial participation: the role of governments and social partners”, *Oficina de Publicaciones de las Comunidades Europeas*, Luxemburgo, 2004.
- PENDLETON, A.; POUTSMA, E.; VAN OMMEREN, J.; BREWSTER, C. “Employee share ownership and profit-sharing in the European Union”, *Oficina de publicaciones oficiales de las Comunidades Europeas*, 2001.
- POUTSMA, E. “Recent developments in financial participation within the European Union”, *Oficina de publicaciones de las Comunidades Europeas*, marzo 2000.
- SUBERBIOLA GARBIZU, I. (2013) “Régimen tributario de las sociedades laborales. Propuestas de reforma”, *Revista vasca de economía social = Gizarte ekonomia en euskal aldizkaria*, N.º 10, págs. 7-52
- URIARTE TORREALDAY, “La distribución de la renta y el pleno empleo (art. 40 CE)”, en *Los principios rectores de la política social y económica*, Biblioteca nueva, 2004.
- UVALIC, M. “The PEPPER Report: Promotion of Employee participation in Profits and Enterprise Results in the member States of the European Community, Commission of European Communities, 1991 edition. *Social Europe*, sup 3/1991.
- VALDÉS DAL-RÉ, F. “La participación de los trabajadores en la empresa: el marco constitucional”, *Relaciones laborales: Revista crítica de teoría y práctica*, ISSN 0213-0556, N° 11, 2013, págs. 1-12.
- VALPUESTA GASTAMINZA, E.; BARBEREMA BELZUNCE, I. (1998) *Las sociedades laborales. Aspectos societarios, laborales y fiscales*, Aranzadi.
- VAN DEN BUCKLE. “Una perspectiva empresarial de la participación financiera en la UE: ventajas y obstáculos”, *Oficina de publicaciones de las Comunidades Europeas*, 2000.
- VILLARÍN LAGOS, M. “La compatibilidad entre el impuesto sobre Actos jurídicos documentados y la Directiva 69/335/CEE”, *Noticias UE* n° 231, 2004.

Tributación de asociaciones y fundaciones en el Impuesto sobre Sociedades: entre el incentivo y el ajuste técnico*

Taxation of associations and foundations in Corporate Income Tax: between incentive and technical adjustment

CARLOS JAVIER CORRECHER MATO**

<https://doi.org/10.55617/revmites.25>

Resumen:

En el presente trabajo de investigación se ponen de relieve las razones que motivan la tributación diferenciada de las asociaciones y de las fundaciones en el Impuesto sobre Sociedades, impidiendo que el régimen general de este impuesto sea aplicable más allá de su carácter supletorio.

A mayor abundamiento, se reflexiona sobre la condición de los regímenes fiscales aplicables a estas entidades en el marco del Impuesto sobre Sociedades. En particular, siguiendo los criterios esenciales de la ausencia de ánimo de lucro en un sentido subjetivo y la persecución de fines de interés general, se concluye que, mientras que el Régimen Fiscal de las Entidades sin Fines Lucrativos responde principalmente a razones de incentivo, el Régimen Fiscal de las Entidades Parcialmente Exentas obedece primordialmente a la necesidad de ajustar el gravamen del Impuesto sobre Sociedades a la singular capacidad económica de los sujetos objeto de estudio.

Esta reflexión queda respaldada por numerosos indicios, tales como la mayor o menor exención de rentas y la aplicación de un tipo de gravamen reducido o general, y no puede lograrse sin atender a los fundamentos y a la articulación técnica de estos regímenes tributarios, pues solamente cuando se analizan tales extremos puede comprobarse cuál es la finalidad perseguida por el legislador.

Palabras clave: Tributación; Impuesto sobre Sociedades; entidades no lucrativas; asociaciones; fundaciones; incentivos fiscales; exenciones.

Abstract:

This research paper highlights the reasons for the differentiated taxation of associations and foundations in Corporate Income Tax, preventing the general Corporate Income Tax regime from being applicable beyond its supplementary nature.

* El presente trabajo forma parte de los resultados del proyecto de investigación RT12018-096295-B-C21: "Sostenibilidad en nuevos modelos de empresa y de negocio" (DIGISOST).

** Universitat de València. carlos.correcher@uv.es.

In addition, the paper reflects on the condition of the tax regimes applicable to these entities within the framework of Corporate Income Tax. In particular, following the essential criteria of non-profit in a subjective sense and the pursuit of general interest purposes, it is concluded that, while the Tax Regime for Non-Profit Entities responds mainly to incentive reasons, the Tax Regime for Partially Exempt Entities obeys primarily to the need to adjust the taxation in Corporate Income Tax to the unique economic capacity of the subjects under study.

This is supported by numerous indications, such as the greater or lesser exemption of income and the application of a reduced or general tax rate, and cannot be achieved without paying attention at the foundations and the technical articulation of these tax regimes, since only when these points are analysed can it be ascertained what the legislator's purpose is.

Keywords: Taxation; Corporate Income Tax; non-profit entities; associations; foundations; tax incentives; exemptions.

I. INTRODUCCIÓN

Las fundaciones y las asociaciones crean un valor social importante porque contribuyen al desarrollo de la sociedad moderna. Así, en líneas generales, puede sostenerse que estas entidades contribuyen a la realización de los principios rectores de la política social y económica, así como a la consecución de una sociedad civil más plural y democrática. Por lo tanto, las virtudes relacionadas con la satisfacción de los intereses generales y con la consecución de una colectividad más diversa no pueden negarse desde un prisma genérico¹.

Sin embargo, esta reflexión solamente puede aceptarse con carácter apriorístico, habida cuenta de que las entidades objeto de análisis pueden perseguir fines de interés general, pero también fines de interés particular o, más bien, colectivo. Concretamente, las fundaciones siempre deben perseguir fines de interés general, tal y como se infiere del artículo 34 de la Constitución Española y de los artículos 2 y 3 de la Ley 50/2002, de 26

de diciembre, de Fundaciones (En adelante, LF). Las asociaciones, en cambio, pueden perseguir fines de interés general o particular, tal y como se aprecia claramente del artículo 5.1 de la Ley Orgánica 1/2002, de 22 de marzo, reguladora del Derecho de Asociación (En adelante, LODA). De hecho, las asociaciones que persiguen fines de interés general son aquellas que pueden optar por la declaración de utilidad pública (art. 32 LODA), la cual respalda una serie de medidas de fomento (art. 33 LODA). En consecuencia, los argumentos que legitiman una fiscalidad incentivadora en el Impuesto sobre Sociedades, y que descansan sobre la realización de fines de interés general, deben ser tomados en consideración con precisión².

II. RÉGIMENES FISCALES APLICABLES A LAS ASOCIACIONES Y A LAS FUNDACIONES EN EL IMPUESTO SOBRE SOCIEDADES: EL RÉGIMEN FISCAL DE LAS ENTIDADES SIN FINES LUCRATIVOS Y EL RÉGIMEN DE LAS ENTIDADES PARCIALMENTE EXENTAS

La fiscalidad de las asociaciones y de las fundaciones en el Impuesto sobre Sociedades

¹ La doctrina científica ha asumido de forma unánime la contribución que realizan las fundaciones y las asociaciones a la sociedad. *Vid.*, entre otros, PEDREIRA MENÉNDEZ, J. *Las actividades empresariales de las fundaciones y su tributación*, Lexnova, Valladolid, 1999, pp. 141-149; HERRERA MOLINA, M. A. *La sujeción de las fundaciones al Impuesto sobre Sociedades*, La Ley, Madrid, 2000, pp. 22-28 y 59; y MÁRQUEZ SILLERO, C. *La exención de las fundaciones en el Impuesto sobre Sociedades conforme a la Ley 49/2002*, La Ley, Madrid, 2007, pp. 68-96.

² Estas reflexiones ya fueron apuntadas por nosotros mismos en CORRECHER MATO, C. J. *La tributación de las entidades deportivas privadas sin fines lucrativos en el Impuesto sobre Sociedades*, Reus, Madrid, 2021, pp. 55-56.

debe tener en cuenta las particularidades a las que hemos hecho referencia, así como la nota común a todas ellas, esto es, la ausencia de ánimo de lucro, entendida ésta como la imposibilidad de repartir cualquier excedente y no como la incapacidad para generarlos, incluso, mediante actividades económicas³.

Ello implica que el régimen general del Impuesto sobre Sociedades no sea adecuado para estas entidades, más allá de su aplicación supletoria, *ex* artículo 42.2 de la Ley 27/2014, de 27 de noviembre, del Impuesto sobre Sociedades (en adelante, LIS), debido a que éste se encuentra concebido para aquellas entidades que tienen ánimo de lucro⁴.

Las entidades puramente capitalistas tienen como objetivo primordial la obtención de beneficios y ello se proyecta, como es lógico, en su funcionamiento económico, en cuanto que sus actividades aspiran a la maximización de las utilidades. Las entidades sin ánimo de lucro, en cambio, tienen como finalidad esencial la realización de su objeto social o finalidad específica, de modo que las actividades llevadas a cabo tienden a ello y, por consiguiente, cualquier beneficio será, por definición, accidental o accesorio. De hecho, en relación con estas entidades, todo resultado económico positivo no se califica formalmente como “beneficio”, sino como “excedente”; lo que demuestra que el designio del legislador es desligarlo de cualquier valoración asociada a la obtención de

ganancias. En pocas palabras, la rentabilidad económica de las actividades que realizan las entidades mercantiles es un aspecto capital de su funcionamiento y de su propia razón de ser. Por el contrario, la rentabilidad económica de las actividades realizadas por parte de las entidades no lucrativas, si bien es importante, se relega a un papel secundario y ello se refleja en el contenido de sus actividades; en la forma en la que éstas se realizan, es decir, en el patrón económico de ejecución; y en las aspiraciones primordiales de las entidades que carecen de ánimo de lucro, entre las que se encuentran las asociaciones y las fundaciones⁵.

Por todas estas razones, el legislador debe procurar una fiscalidad adecuada para este tipo de entidades, que siendo de carácter privado no parece que sea conveniente que se desvincule por completo del régimen general del Impuesto sobre Sociedades; de ahí la aplicación supletoria que hemos mencionado⁶.

Al respecto, el legislador ha regulado dos regímenes tributarios especiales, que son de aplicación a las asociaciones y a las fundaciones en el Impuesto sobre Sociedades y que son también, en cierto modo, una adaptación del régimen general del mencionado impuesto a las singularidades de las entidades a las que resultan de aplicación. Ambos regímenes, el

³ La doctrina es pacífica sobre la manera en la que debe entenderse la ausencia de ánimo de lucro en el ámbito de las entidades no lucrativas. *Vid.*, *verbigratia*, RUIZ GARIJO, M. «Entidades sin fines lucrativos: Fundaciones y asociaciones de utilidad pública», en AA.VV. *Fiscalidad de las Entidades de Economía Social* (director Rafael CALVO ORTEGA). Thomson-Reuters, Cizur Menor, 2005, pp. 408-409; y MÁRQUEZ SILLERO, C. *La exención de las fundaciones en el Impuesto sobre Sociedades conforme a la Ley 49/2002...* ob. cit., pp. 96-108. GARCÍA AÑOVEROS lo explicó a la perfección, refiriéndose a la ausencia de ánimo de lucro como un lucro del que no se dispone para fines personales. GARCÍA AÑOVEROS, J. «Hacienda y Patrimonio Cultural». *Revista Española de Derecho Financiero*. N. 68 (1990), p. 476.

⁴ *Vide* CORRECHER MATO, C. J. *La tributación de las entidades deportivas privadas sin fines lucrativos...* ob. cit., pp. 54-56.

⁵ Los autores han apuntado convenientemente las diferencias existentes entre las entidades capitalistas y aquellas que carecen de ánimo de lucro. Además, también han señalado de qué forma se proyectan tales diferencias en su fiscalidad en el Impuesto sobre Sociedades. *Vid.*, por ejemplo, MÁRQUEZ SILLERO, C. *La exención de las fundaciones en el Impuesto sobre Sociedades conforme a la Ley 49/2002...* ob. cit., pp. 119-122; y CALVO ORTEGA, R. «Entidades de la economía social: Razones de una fiscalidad específica», en AA.VV.: *Fiscalidad de las Entidades de Economía Social* (director Rafael CALVO ORTEGA), Thomson-Reuters, Cizur Menor, 2005, pp. 39-41.

⁶ Como afirmó SANZ GADEA, la determinación de la tributación de las entidades no lucrativas ha sido una de las cuestiones más debatidas en el Impuesto sobre Sociedades y ha estado condicionada por un fuerte contenido político. SANZ GADEA, E. *Impuesto sobre Sociedades (Comentarios y casos prácticos)*, 4ª edición, Tomo I, Centro de Estudios Financieros, Madrid, 2004, pp. 420-421. También advirtió esta última reflexión PEDREIRA MENÉNDEZ, J. *Las actividades empresariales de las fundaciones y su tributación...* ob. cit., pp. 194-198.

Régimen Fiscal de las Entidades sin Fines Lucrativos y el Régimen de las Entidades Parcialmente Exentas, son similares, pues se articulan sobre el instituto jurídico de la exención y su aplicación supone exonerar parcialmente de gravamen las rentas obtenidas por las citadas entidades, tal y como se infiere de los artículos 9.2 y 9.3 LIS⁷.

Ahora bien, la extensión de la exención de las rentas es distinta en tales regímenes tributarios, ya que es mucho más amplia en el Régimen Fiscal de las Entidades sin Fines Lucrativos⁸. Ello es perfectamente comprensible, pues los requerimientos objetivos y subjetivos que realiza el legislador, para poder optar por este régimen tributario, son mucho más exigentes que los efectuados en el seno del Régimen de las Entidades Parcialmente Exentas⁹. Es más, solamente cuando se cumplen los requisitos exigidos puede optarse por la tributación favorable, quedando el Régimen de las Entidades Par-

cialmente Exentas como un régimen que se aplica por defecto¹⁰.

De este modo, si las entidades no lucrativas no se encuentran entre el conjunto de sujetos que detalla el artículo 2 de la Ley 49/2002, de 23 de diciembre, de régimen fiscal de las entidades sin fines lucrativos y de los incentivos fiscales al mecenazgo (en lo sucesivo, LRFESFL), o no cumplen los requisitos que exige esta ley en su artículo 3, o bien, aun cumpliéndolos, no optan por tributar conforme al régimen fiscal que regula dicha ley, su tributación se ajustará necesariamente a lo establecido en el Régimen de las Entidades Parcialmente Exentas, que regula la misma LIS y que tiene un alcance mucho más limitado, hasta el punto que, como se defenderá en este trabajo, puede ser considerado como un régimen preponderantemente de ajuste, más que de incentivo.

Para ordenar la aplicación de estos regímenes tributarios, el legislador se encomienda a dos parámetros que ya hemos mencionado, esto es, la ausencia de ánimo de lucro y la persecución efectiva de fines de interés general. En puridad, estos criterios se vinculan estrechamente con la forma jurídica de las asociaciones y de las fundaciones, pero también con las finalidades perseguidas. Así, cuando estas entidades persiguen fines de interés general, en el sentido querido por el legislador, pueden elegir el régimen fiscal más favorable de los dos. Por el contrario, si persiguen fines de interés particular o colectivo, circunstancia no permitida a las fundaciones, no podrán escoger dicha tributación porque, en la gran mayoría de casos, no cumplirán con los requisitos que se exigen a la luz de la LRFESFL y, por lo tanto, deberán ajustar su fiscalidad a lo dispuesto en el Régimen de las Entidades Parcialmente Exentas¹¹.

⁷ En relación con la teoría jurídica de la exención, son de obligada referencia SAINZ DE BUJANDA, F. «Teoría jurídica de la exención», en AA.VV. *XI Semana de Estudios de Derecho Financiero*, 14ª parte, Madrid, 1964, pp. 365-443; LOZANO SERRANO, C. *Exenciones tributarias y derechos adquiridos*, Tecnos, Madrid, 1988; y HERRERA MOLINA, P. M. *La exención tributaria*, Colex, Madrid, 1990.

⁸ Los autores han señalado la similitud conceptual entre los dos regímenes fiscales objeto de estudio, así como la diferente amplitud en la exención de rentas. Véase, por ejemplo, AA.VV.: *Curso de Derecho Financiero y Tributario*, 28ª edición, Tecnos, Madrid, 2017, p. 779; CALVO VÉRGEZ, J. «Impuesto sobre Sociedades», en AA.VV.: *Fiscalidad práctica* (directores Pablo CHICO DE LA CÁMARA, Javier GALÁN RUIZ y José RODRÍGUEZ ONDARZA), Tomo III, Thomson-Reuters, Cizur Menor, 2010, p. 181; CARRETERO LESTÓN, J. L. «La imposición directa sobre las entidades deportivas residentes en España». *Revista Española de Derecho Financiero*. N.º 171 (2016), pp. 10-11 (recurso electrónico); CAZORLA PRIETO L. M. y CORCUERA TORRES A. *Los impuestos del deporte*, Aranzadi, Pamplona, 1999, pp. 154 y 254; y CORCUERA TORRES, A. *Entidades deportivas sin fines lucrativos, Impuesto sobre Sociedades y Mecenazgo*, Aranzadi Thomson-Reuters, N.º 3, Cizur Menor, 2007, p. 79.

⁹ En lo relativo a los requisitos de acceso al Régimen Fiscal de las Entidades sin Fines Lucrativos, véase, por todos, MONTESINOS OLTRA, S. *Los requisitos del régimen tributario especial de las entidades sin fines lucrativos*, Cuadernos de Aranzadi Jurisprudencia Tributaria, Thomson-Reuters, Cizur Menor, 2008.

¹⁰ Apuntando hacia esta dirección, véase, entre otros, CARRETERO LESTÓN, J. L. «La imposición directa sobre las entidades deportivas residentes en España»... ob. cit., pp. 7-11.

¹¹ No puede olvidarse que las entidades sin ánimo de lucro pueden aplicar los incentivos fiscales para las entidades de reducida dimensión, siempre que cumplan los requisitos exigidos

III. EL RÉGIMEN FISCAL DE LAS ENTIDADES SIN FINES LUCRATIVOS: INCENTIVOS FISCALES ASOCIADOS A LA PERSECUCIÓN DE FINES DE INTERÉS GENERAL

1. Fundamentación del Régimen Fiscal de las Entidades sin Fines Lucrativos

El legislador, cuando configura el Régimen Fiscal de las Entidades sin Fines Lucrativos, tiene como principal aspiración fomentar la participación privada en la realización de fines de interés general. Ello es perfectamente razonable en la medida en que las entidades sin fines lucrativos, entre las que se encuentran las asociaciones y las fundaciones, además de contribuir a consolidar el Estado del bienestar de forma directa con sus actividades, también lo logran indirectamente porque reportan un ahorro financiero para el Estado¹².

Por consiguiente, cuando persiguen fines de interés general, puede sostenerse que las asociaciones y las fundaciones producen un poderoso efecto que legitima medidas de estímulo público en el Impuesto sobre Sociedades y que ha cristalizado, con mayor o menor acierto, en el Régimen Fiscal de las Entidades

sin Fines Lucrativos¹³; un régimen tributario claramente incentivador.

Ese poderoso efecto al que aludimos se identifica, por un lado, con los beneficios que generan en los ciudadanos las actividades realizadas en cumplimiento de fines de interés general y, por el otro, con la evidente reducción de costes para el Sector público que trae consigo el ejercicio de tales actividades.

En cuanto a los beneficios que directamente repercuten en la ciudadanía, es indiscutible que el desarrollo de actividades, que colman fines de interés general, supone que las fundaciones y las asociaciones coadyuven a la realización de los principios rectores de la política social y económica. En particular, los fines de interés general se mencionan ejemplificativamente en varios preceptos del ordenamiento jurídico y su contenido intrínseco se asocia a actividades esenciales, que redundan en beneficio de la colectividad en un sentido general y objetivo, tales como el deporte, la cultura, la defensa de los derechos humanos, etc.¹⁴. Es, en este aspecto, donde se comprueba el vigor y la bondad de actuación de las entidades no lucrativas, posicionándose, en consecuencia, como la cimentación que soporta el establecimiento de genuinos incentivos fiscales¹⁵.

Dicho esto, para comprender el basamento de la promoción fiscal que se realiza en el régimen tributario que estamos estudiando, conviene señalar la diferencia entre el llamado interés general, el interés particular y el interés colectivo, pese a que en determinadas

(arts. 101 a 105 LIS). La doctrina no tiene dudas al respecto. Vide, entre otros, CORCUERA TORRES, A. *Entidades deportivas sin fines lucrativos...* ob. cit., p. 71.

¹² En esta línea se ha manifestado la doctrina. Véase, por ejemplo, PEDREIRA MENÉNDEZ, J. *El régimen fiscal del sector no lucrativo y del mecenazgo*, Civitas, Madrid, 2003, p. 39; y JIMÉNEZ ESCOBAR, J. «La fiscalidad de las fundaciones: Un equilibrio entre la promoción del Estado social y la competencia en los mercados». *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*. N.º 56 (2006), p. 256. Este autor, para conciliar los fines extrafiscales, apunta la necesidad de ponderar el establecimiento de incentivos fiscales con otros principios o derechos, que individualmente considerados, merecen una valoración positiva, como la obligación de los poderes públicos de garantizar y proteger el ejercicio de la libertad de empresa en el marco de la economía de mercado. También RUIZ GARIJO, M. «Requisitos fiscales de las entidades sin fines lucrativos para la obtención del régimen de exención». *Jurisprudencia Tributaria Aranzadi*. N.º 2, parte Estudio (2004), pp. 2-3 y 9 (recurso electrónico).

¹³ Como señaló el profesor CALVO ORTEGA, no ha habido un tratamiento fiscal simultáneo ni sistemático de las entidades de la economía social, sino que, más bien, hemos asistido a procesos históricos que han desembocado en un mejor y más justo régimen tributario. CALVO ORTEGA, R. «Entidades de la economía social: Razones de una fiscalidad específica»... ob. cit., p. 41.

¹⁴ Vid. los artículos 32.1 a) LODA, 3.1º LRFESFL y 3.1 LF.

¹⁵ Vide PEDREIRA MENÉNDEZ, J. *Las actividades empresariales de las fundaciones y su tributación...* ob. cit., pp. 141-149; y MÁRQUEZ SILLERO, C. *La exención de las fundaciones en el Impuesto sobre Sociedades conforme a la Ley 49/2002...* ob. cit., pp. 68-85.

ocasiones pueden confluir. El interés general se identifica con los intereses propios de los administrados, globalmente considerados, aproximándose al concepto de bien común, el cual debe ser deducible del contenido del texto constitucional y no debe corresponder, salvo coincidencia, ni con el interés de determinados grupos de interés, ni tampoco, necesariamente, con el interés de las Administraciones Públicas. El interés particular, por su parte, debe asociarse con el interés individual de un sujeto y es independiente de cualquier consideración relacionada con la bondad del mismo. Por último, el interés colectivo no es más que un interés particular pluralizado y, debido a ello, carece por sí solo de la legitimidad para erigirse como interés general¹⁶. Es preciso algo más¹⁷.

Por otra parte, el hecho de que la actividad de las entidades no lucrativas consista en la persecución de fines de interés general implica que su situación material y funcional se equipare a la de las Administraciones Públicas, habida cuenta de que son éstas quienes deben realizar en primera instancia tales actividades por mandato de nuestra Carta Magna. De esta forma, si las entidades del tercer sector realizan parte de estas actividades, están coadyuvando y complementando al Sector público en la consecución del llamado Estado del bienestar, pudiendo llegar a suplirlo en el caso de que la actuación sea tardía, insuficiente o, incluso, inexistente. Todo ello conlleva aceptar que las actividades de interés general, llevadas a cabo por fundaciones y asociaciones, repercuten en el gasto que los entes públicos realizan para satisfacer las

necesidades sociales. En consecuencia, parece lógico que estas entidades sean llamadas a contribuir al sostenimiento de los gastos públicos, pero teniendo presente los efectos positivos y el menor gasto que se deriva de su actuación¹⁸.

Para conseguir el estímulo fiscal pretendido, el legislador atiende, por una parte, a la ausencia de ánimo de lucro subjetivo de las entidades que van a poder optar por el Régimen Fiscal de las Entidades sin Fines Lucrativos y, por la otra, a la realización de actividades de interés general, que son, en suma, actividades que contribuyen a colmar el bienestar cualitativo de los ciudadanos; es decir, actividades que ayudan a construir y consolidar nuestro Estado del bienestar. Por consiguiente, el legislador entiende que estos dos criterios son decisivos para premiar fiscalmente a ciertas entidades privadas, en cuanto que garantizan la realización de fines de interés público¹⁹.

2. Indicadores que apuntan al cariz promocional del Régimen Fiscal de las Entidades sin Fines Lucrativos

Existen numerosos indicadores que confirman el perfil promocional del Régimen Fiscal de las Entidades sin Fines Lucrativos. Al respecto, conviene detenerse mínimamente en cada uno de los mismos para comprobar cómo los principios de justicia tributaria, sin

¹⁶ CORRECHER MATO, C. J. *La tributación de las entidades deportivas privadas...* ob. cit., pp. 118-119.

¹⁷ CALVO ORTEGA, en un razonamiento de corte formalista, considera que será la ley aquello que convierta el interés colectivo en uno general. CALVO ORTEGA, R. «Entidades de la economía social: Razones de una fiscalidad específica»... ob. cit., p. 36. Por su parte, AJA y DE CARRERAS, con una perspectiva complementaria, consideran que aquello que constituye el interés general debe ser inferido del sistema constitucional. AJA, E. y DE CARRERAS, F. «Carácter de las leyes de armonización». *Revista de Derecho Político*. N.º 18-19 (1983), p. 65.

¹⁸ Véase RUIZ GARIJO, M. «Entidades sin fines lucrativos: Fundaciones y asociaciones de utilidad pública»... ob. cit., pp. 417-418; HERRERA MOLINA, M. A. *La sujeción de las fundaciones al Impuesto sobre Sociedades...* ob. cit., pp. 59-63; y PEDREIRA MENÉNDEZ, J. *Las actividades empresariales de las fundaciones y su tributación...* ob. cit., pp. 188-199.

¹⁹ La doctrina ha atribuido un carácter decisivo al interés general para configurar y acceder al Régimen Fiscal de las Entidades sin Fines Lucrativos. Véase, verbigracia, CALVO ORTEGA, R. «Entidades de la economía social: Razones de una fiscalidad específica»... ob. cit., p. 41. Por ello, como apuntó SANZ GADEA, el fin promocional de este régimen tributario se logra mediante la aplicación de las rentas obtenidas a la realización de fines de interés general. SANZ GADEA, E. *Impuesto sobre Sociedades (Comentarios y casos prácticos)*... ob. cit., p. 429.

olvidarse, se armonizan ostensiblemente con las finalidades extrafiscales del sistema tributario.

A. Amplitud del régimen de exención parcial

Si se observa la exención de rentas que se configura en la LRFESFL, puede afirmarse sin ambages que el Régimen Fiscal de las Entidades sin Fines Lucrativos es, *prima facie*, un régimen tributario mucho más ventajoso que el Régimen de las Entidades Parcialmente Exentas. Así pues, obviando el importante dato de que las asociaciones solamente pueden acogerse a este régimen fiscal si cuentan con la declaración de utilidad pública estatal, se constata que la mayoría de rentas que pueden obtenerse están liberadas de gravamen en el Régimen Fiscal de las Entidades sin Fines Lucrativos, lo que es un signo inequívoco de incentivo fiscal²⁰.

En particular, si se examinan los artículos 6, 7 y 10 LRFESFL, se confirma que solamente están sometidas a imposición las rentas que derivan de ciertas explotaciones económicas, esto es, aquellas que no se realizan en cumplimiento del objeto o finalidad específica o que no se detallan en el artículo 7 LRFESFL. De esta manera, en el marco del Régimen Fiscal de las Entidades sin Fines Lucrativos, están exentas las siguientes rentas: las que derivan de los donativos y de las donaciones que se efectúan para colaborar con los fines de la entidad; las procedentes de las subvenciones; las provenientes de los contratos de patrocinio

publicitario y de los convenios de colaboración empresarial; las que resultan de las cuotas, del patrimonio, de las adquisiciones o de las transmisiones de bienes o derechos; las atribuidas o imputadas; así como las que afloran por la realización de ciertas explotaciones económicas²¹.

B. Las restricciones de acceso al Régimen Fiscal de las Entidades sin Fines Lucrativos

Las restricciones de acceso al amplio régimen de exención, basadas en la exigencia de determinados requisitos y en la limitación de las entidades que pueden optar por el mismo, ponen de relieve el cariz promocional del Régimen Fiscal de las Entidades sin Fines Lucrativos. Estas limitaciones tienden a garantizar la persecución de fines de interés general y la ausencia de ánimo de lucro (arts. 2 y 3 LRFESFL), amén de suponer una acotación a las entidades que pueden optar por este régimen tributario. Entre las mismas, pueden citarse, entre otras, la necesidad de que las asociaciones resulten declaradas de utilidad pública, las prevenciones ligadas con los destinatarios principales de las actividades realizadas, la gratuidad en el desempeño de las funciones de los órganos rectores, el destino del patrimonio en caso de disolución, la inscripción en el registro que corresponda, el cumplimiento de los deberes contables o la elaboración de la memoria económica²².

²⁰ En lo que concierne a la configuración del Régimen Fiscal de las Entidades sin Fines Lucrativos, una parte importante de la doctrina ha abogado abiertamente por la tesis de la «exención en función del destino». Con ello se pretende reformar el sistema actual de exención mixta, que toma en consideración el origen de la renta, para atender al destino otorgado. Como principales defensores de esta teoría, véase, por todos, PEDREIRA MENÉNDEZ, J. «Propuestas para la reforma del sector no lucrativo: Especial consideración del régimen aplicable a las fundaciones y el mecenazgo». *Revista Quincena Fiscal*. N.º 11 (2015), pp. 2-3 y 13 (recurso electrónico); y PASCUAL GONZÁLEZ, M. M. «La necesaria mejora en la fiscalidad del sector no lucrativo y del mecenazgo en España». *Revista Quincena Fiscal*. N.º 17 (2016), pp. 4 y 9 (recurso electrónico).

²¹ Para un análisis exhaustivo de la exención de rentas en el Régimen Fiscal de las Entidades sin Fines Lucrativos, vide CORRECHER MATO, C. J. *La tributación de las entidades deportivas privadas...* ob. cit., pp. 161-210; MÁRQUEZ SILLERO, C. *La exención de las fundaciones en el Impuesto sobre Sociedades conforme a la Ley 49/2002...* ob. cit., pp. 533-770; y CRUZ AMORÓS, M. y LÓPEZ RIBAS, S. *La fiscalidad en las entidades sin ánimo de lucro: Estimulo público y acción privada*, Cideal, Madrid, 2004, pp. 65-88.

²² Es preciso tener en cuenta que los requisitos impuestos en la LRFESFL son objeto de relativización en determinadas situaciones y en relación con concretas entidades. Para MONTESINOS OLTRA, las excepciones previstas al cumplimiento de los requisitos que se recogen en el artículo 3 LRFESFL presentan un

En suma, pese a las críticas que caben al respecto, puede decirse que lo exigido en los artículos 2 y 3 LRFESFL es necesario, ya que se perfila como un filtro cuya finalidad es impedir que entidades, que no persiguen fines de interés general, puedan tributar con arreglo a un régimen fiscal de incentivo que no les corresponde²³.

C. La aplicación de un tipo de gravamen favorable

La existencia de un tipo de gravamen reducido también debe ser considerada como demostrativa de que el Régimen Fiscal de las Entidades sin Fines Lucrativos responde a razones ligadas al estímulo público de aquellas entidades que, careciendo de ánimo de lucro, persiguen fines de interés general. De esta manera, si al hecho de que solamente se someten a gravamen las rentas que derivan de determinadas explotaciones económicas, le sumamos que el tipo de gravamen a aplicar es de diez puntos porcentuales (art. 10 LRFESFL), frente a los veinticinco aplicables en el Régimen de las Entidades Parcialmente Exentas, se confirma la tesis defendida²⁴. Di-

cho de otro modo, en el Régimen Fiscal de las Entidades sin Fines Lucrativos, la aplicación de un tipo de gravamen reducido a la base imponible, conformada únicamente por las rentas positivas que surgen de la realización de ciertas explotaciones económicas, supone una tributación favorable, en comparación con la asociada a estas rentas en el Régimen de las Entidades Parcialmente Exentas.

D. El carácter opcional del Régimen Fiscal de las Entidades sin Fines Lucrativos

La configuración del Régimen Fiscal de las Entidades sin Fines Lucrativos, como uno opcional, también indica que su finalidad esencial es la de incentivar el comportamiento de determinados sujetos privados. De esta forma, tratándose de incentivos fiscales, es lógico que sean las entidades que van a resultar beneficiadas las que decidan si se quieren acoger a tal tributación. Si la fiscalidad no fuera de incentivo, no parece que sea razonable dejar su aplicación, con permiso de los requisitos establecidos, al arbitrio del contribuyente²⁵.

fin de incentivo que va más allá de la genuina justificación de este régimen fiscal. MONTESINOS OLTRA, S. *Los requisitos del régimen tributario especial de las entidades sin fines lucrativos...* ob. cit., pp. 39-40.

²³ Los requerimientos que se efectúan para poder optar por el régimen fiscal que se regula en la LRFESFL han sido objeto de numerosos y detallados estudios. Véase, por todos, *ibid.* Como señala el autor, estos requisitos se dirigen a verificar la auténtica condición, como entidades sin fines lucrativos, de las entidades incluidas en el artículo 2 LRFESFL que, con sus actividades, que son, por su objeto, de interés general, persiguen, además, el interés general. *Ibid.*, p. 39. No obstante, RUIZ GARIJO entiende que muchos de los requisitos contenidos en la LRFESFL son reiterativos. RUIZ GARIJO, M. «Requisitos fiscales de las entidades sin fines lucrativos para la obtención del régimen de exención... ob. cit., p. 2. Con espíritu crítico también se manifiesta, por ejemplo, FERNÁNDEZ DE SOTO BLASS, M. L. «Requisitos formales para el disfrute de los beneficios fiscales de las entidades sin fines lucrativos declaradas de interés general o utilidad pública». *Revista Aranzadi de Derecho de Deporte y Entretenimiento*. N.º 15, parte Doctrina (2005), p. 21.

²⁴ La doctrina científica ha estimado que el tipo de gravamen reducido es un poderoso beneficio fiscal que puede llegar a compensar la articulación del Régimen Fiscal de las Entidades

sin Fines Lucrativos a través de la exención en función de la procedencia de las rentas obtenidas. Véase, por ejemplo, CUBILES SÁNCHEZ-POBRE, P. «Visión crítica del Régimen Fiscal de las entidades sin fines lucrativos acogidas a la Ley 49/2002, de 23 de diciembre». *Revista Española de Derecho Financiero*. N.º 148 (2010), pp. 9-10 (recurso electrónico); y por su claridad, aunque en el ámbito de la anterior legislación, PEDREIRA MENÉNDEZ, J. *Régimen tributario de las fundaciones en la Ley 30/1994: Condiciones para su obtención*, Aranzadi, Pamplona, 1998, pp. 35-37.

²⁵ Puede ocurrir que, aun estando facultadas, las asociaciones y las fundaciones no opten por el régimen fiscal de favor. Al margen de cualquier descuido en el ejercicio de la opción, este escenario será deliberado, e incluso conveniente, cuando la fiscalidad en el Régimen de las Entidades Parcialmente Exentas resulte más favorable, lo que podrá ocurrir de forma paradójica en determinadas ocasiones, cuando, por ejemplo, las explotaciones económicas exentas que se realicen sean deficitarias, habida cuenta de la imposibilidad de deducir los gastos relacionados con tales actividades (art. 8 LRFESFL). Así lo han puesto de relieve, para el caso que la entidad realice actividades económicas exentas con pérdidas y actividades económicas gravadas con beneficios, BLÁZQUEZ LIDOY, A. «Cuestiones conflictivas en de las exenciones subjetivas y entidades parcialmente exentas en el IS (Arts. 9, 120 a 122 del Texto

Para elegir la tributación favorable, las asociaciones y las fundaciones deben optar debidamente por el Régimen Fiscal de las Entidades sin Fines Lucrativos, tal y como se establece en los artículos 14.1 LRFESFL y 1 del Real Decreto 1270/2003, de 10 de octubre, por el que se aprueba el Reglamento para la aplicación del régimen fiscal de las entidades sin fines lucrativos y de los incentivos fiscales al mecenazgo²⁶. Ello da buena cuenta de la mayúscula importancia que tiene la opción fiscal para acceder a la tributación favorable, aunque no se haya regulado como un requisito en el artículo 3 LRFESFL²⁷.

Una vez ejercitada la opción, las entidades sin fines lucrativos quedan vinculadas a este régimen, de forma indefinida, durante los períodos impositivos siguientes, siempre que se cumplan los requisitos del artículo 3 LRFESFL, se continúe ostentando una de las formas jurídicas que detalla el artículo 2 de esta Ley y no se renuncie, en la forma delimitada, a la aplicación del régimen fiscal objeto de estudio²⁸.

Refundido de la Ley del Impuesto sobre Sociedades)». *Revista Quincena Fiscal*. N.º 4 (2011), pp. 13 (recurso electrónico); y CALVO VÉRGEZ, J. «Impuesto sobre Sociedades... ob. cit., pp. 183.

²⁶ La doctrina ha criticado la ubicación sistemática del artículo 14 LRFESFL porque, para que tuviera un alcance general, debería figurar en el Capítulo primero del Título II. *Vid.* CRUZ AMORÓS, M. y LÓPEZ RIBAS, S. *La fiscalidad en las entidades sin ánimo de lucro: Estímulo público y acción privada...* ob. cit., p. 52.

²⁷ Para un estudio completo sobre las opciones tributarias, véase, por ejemplo, MONTESINOS OLTRA, S. «El concepto de opción tributaria». *Revista Española de Derecho Financiero*. N.º 176, 2017, pp. 107-150; y COMPAÑ PARODI, T. *Las opciones tributarias en el ordenamiento español*, Tirant lo Blanch, Valencia, 2018.

²⁸ La Administración tributaria mantiene que la ausencia de opción en tiempo y forma elimina toda posibilidad de tributación conforme al régimen fiscal contenido en la LRFESFL. Confróntese la Resolución de la DGT núm. V1341-07, de 21 de junio de 2007; así como la Resolución del TEAC de 5 de febrero de 2015 (1975/2013/00/00). No obstante, existen autores críticos con esta posición, abogando por interpretaciones más flexibles. *Vid.*, *verbigratia*, CUBILES SÁNCHEZ-POBRE, P. «Visión crítica del Régimen Fiscal de las entidades sin fines lucrativos... ob. cit., p. 5.

E. La configuración de un estatuto tributario más allá del Impuesto sobre Sociedades

La configuración de todo un estatuto tributario en la LRFESFL indica claramente que el legislador pretende garantizar una tributación beneficiosa para las entidades sin fines lucrativos que persiguen fines de interés general. Este estatuto tributario abarca una imposición favorable en el Impuesto sobre Sociedades, ciertos beneficios fiscales en el ámbito de la imposición local (art 15 LRFESFL), amén de un conjunto de incentivos fiscales al mecenazgo, que se regulan en el tercer Título de la LRFESFL. Obviamente, aunque estos últimos incentivos no son de aplicación directa a las entidades sin fines lucrativos, el efecto que producen redunda indudablemente en su beneficio, puesto que, gracias a ellos, se obtienen más recursos, debido al estímulo que supone incentivar fiscalmente las aportaciones realizadas en su favor por los particulares²⁹.

IV. EL RÉGIMEN DE LAS ENTIDADES PARCIALMENTE EXENTAS: AJUSTE TÉCNICO DE LA CAPACIDAD ECONÓMICA A GRAVAR

1. Fundamentación del Régimen de las Entidades Parcialmente Exentas

El Régimen de las Entidades Parcialmente Exentas se construye a partir de la desgravación parcial de las rentas obtenidas. No obstante, la extensión de la exención en este régimen tributario, como hemos advertido, es mucho menor que la prevista en el Régimen Fiscal de las Entidades sin Fines Lucrativos, circunstancia que se encuentra en perfecta armonía con los mayores requerimientos que se efectúan en la LRFESFL para poder optar por este último régimen tributario³⁰.

²⁹ Para un estudio sobre los incentivos fiscales al mecenazgo, puede consultarse, *verbigratia*, AA.VV. *Fiscalidad del mecenazgo*, Fundación Impuestos y Competitividad, Madrid, 2017.

³⁰ Los autores han abogado por una mayor amplitud del régimen de exención que contiene el Régimen de las Entidades Parcialmente Exentas. *Vide*, *verbigratia*, CAZORLA PRIETO, L,

En este orden de cosas, para articular el Régimen de las Entidades Parcialmente Exentas, el legislador solamente atiende a la ausencia de ánimo de lucro de las entidades a las que va a resultar de aplicación, de modo que, a diferencia del régimen fiscal regulado en la LRFESFL, prescinde de cualquier consideración relacionada con la persecución de fines de interés general³¹. Ello implica que la ausencia de ánimo de lucro sea la piedra angular sobre la que pivota la mayor parte de la justificación de este régimen fiscal, habida cuenta de que las entidades que tributan conforme a este régimen tributario pueden perseguir fines de interés particular o colectivo³².

Esta circunstancia es decisiva para configurar un menor alcance del régimen de exención parcial, en comparación con el Régimen Fiscal de las Entidades sin Fines Lucrativos, e indica, a nuestro modo de ver, que cada uno de los regímenes fiscales objeto de análisis tienen distintas aspiraciones y fundamentos. Como hemos afirmado anteriormente, el régimen fiscal contenido en la LRFESFL tiene una clara vocación incentivadora y extrafiscal, fundamentada

M. y CORCUERA TORRES, A. *Los impuestos del deporte...* ob. cit., pp. 154-156; este último en: *Entidades deportivas sin fines lucrativos...* ob. cit., pp. 79-82; y LOZANO SERRANO, C. «¿Se sujetan a gravamen los rendimientos de los Colegios profesionales por los cursos de formación que imparten?». *Jurisprudencia Tributaria Aranzadi*. N.º 8219 (2000), pp. 2-3 (recurso electrónico).

³¹ Al respecto, MONTESINOS OLTRA es bastante claro. Concretamente, el autor pone de relieve que, aunque están estrechamente relacionadas, la ausencia de ánimo de lucro de una entidad no implica por sí sola la persecución de fines de interés general. MONTESINOS OLTRA, S. *Los requisitos del régimen tributario especial de las entidades sin fines lucrativos...* ob. cit., pp. 51-54.

³² En contra, el Tribunal Supremo indicó que, siendo una asociación, la Liga Nacional de Fútbol Profesional tributaba conforme al Régimen de las Entidades Parcialmente Exentas por la ausencia de ánimo de lucro, pero también por la participación en competencias y atribuciones de carácter público o interés social. *Vide* la Sentencia del Tribunal Supremo 4802/2011, de 15 de junio de 2011 (ECLI ES:TS:2011:4802). Por su parte, el profesor CALVO ORTEGA parece justificar el Régimen de las Entidades Parcialmente Exentas, no solamente por la ausencia de ánimo de lucro de las entidades que tributan de acuerdo con este régimen fiscal especial, sino también por su funcionamiento democrático. *Vid.* CALVO ORTEGA, R. «Entidades de la economía social: Razones de una fiscalidad específica...» ob. cit., pp. 47-48.

especialmente en la realización de fines de interés general por parte de entidades que carecen de ánimo de lucro. Sin embargo, no puede decirse lo mismo del Régimen de las Entidades Parcialmente Exentas, puesto que, repetimos, las entidades a las que se aplica, aunque carecen de ánimo de lucro, pueden perseguir fines de interés particular o colectivo.

A nuestro juicio, el Régimen de las Entidades Parcialmente Exentas trata de ajustar, de forma preponderante, el gravamen del Impuesto sobre Sociedades a la capacidad económica de aquellas entidades privadas cuyo funcionamiento, características y finalidades, especialmente delimitadas por la ausencia de ánimo de lucro, difieren de las entidades puramente capitalistas³³. Pero eso no significa que el Régimen de las Entidades Parcialmente Exentas configure auténticos beneficios fiscales, basados en la realización de fines de interés general, puesto que, como venimos apuntando, ésta es una circunstancia que únicamente se toma en consideración en la LRFESFL³⁴. Solamente una pequeña parte de la motivación del Régimen de las Entidades Parcialmente Exentas encontrará asidero en finalidades de índole extrafiscal y será con base en la contribución al pluralismo social que realizan las entidades que tributan conforme a este régimen fiscal³⁵.

³³ En este sentido, la evolución de los sistemas tributarios hacia impuestos personales, con hechos imposables más amplios y genéricos, así como la creciente complejidad de la estructura jurídica del tributo, provoca que la capacidad económica no se conciba exclusivamente como una cualidad objetiva del presupuesto de hecho del tributo, sino que también representa una subjetiva del obligado tributario. AA.VV. *Curso de Derecho Financiero y Tributario...* ob. cit., p. 261.

³⁴ FERNÁNDEZ JUNQUERA ya señaló el rechazo que suscitaba con carácter general todo aquello que se considere una excepción a la aplicación general de cualquier impuesto. FERNÁNDEZ JUNQUERA, M. «Patrocinio y mecenazgo para el Camino de Santiago en el Impuesto sobre Sociedades». *Revista Quincena Fiscal*. N.º16 (1994), p. 12 (recurso electrónico).

³⁵ En general, un sector importante de la doctrina ha reconocido que las entidades no lucrativas, particularmente las fundaciones, contribuyen a construir una sociedad civil más madura y avanzada. *Vide*, por ejemplo, MÁRQUEZ SILLERO, C. *La exención de las fundaciones en el Impuesto sobre Sociedades conforme a la Ley 49/2002...* ob. cit., pp. 85-96; y HERRERA

En resumen, el legislador, cuando configura el Régimen de las Entidades Parcialmente Exentas, trata principalmente de acomodar el régimen general del Impuesto sobre Sociedades a las peculiaridades de las entidades no lucrativas, cuyo principal elemento distintivo estriba en su ausencia de ánimo de lucro, en el sentido anteriormente explicado. Por lo tanto, en este régimen tributario prima el carácter técnico³⁶. En cambio, en el régimen fiscal de la LRFESFL predomina su naturaleza promocional, habida cuenta de que la mayor amplitud de los beneficios fiscales queda respaldada por la persecución de fines de interés general.

2. Indicios que apuntan a la primacía del carácter técnico del Régimen de las Entidades Parcialmente Exentas

Existen importantes indicios que evidencian la *ratio legis* del Régimen de las Entidades Parcialmente Exentas. Gracias a ellos, puede sostenerse que, con carácter principal, este régimen tributario aspira a acomodar el gravamen del Impuesto sobre Sociedades a la particular capacidad económica demostrada por los sujetos que tributan conforme al mismo.

A. La aplicación por defecto del Régimen de las Entidades Parcialmente Exentas y la imposibilidad de tributar conforme al régimen general del Impuesto sobre Sociedades

El Régimen de las Entidades Parcialmente Exentas, pese a ser de exención parcial, puede

generar una tributación más gravosa, para las asociaciones y para las fundaciones, que el régimen general del Impuesto sobre Sociedades. En concreto, este efecto puede darse si las actividades ordenadas al cumplimiento del objeto o la finalidad específica son deficitarias, habida cuenta de que jamás podrán compensarse fiscalmente las pérdidas afloradas, en cuanto que los gastos, o bien corresponderían a rentas exentas, o bien constituirían aplicación de renta (art. 111.2 LIS). De hecho, las pérdidas derivadas de la realización de actividades deficitarias exentas no pueden compensarse con el resultado positivo que arroja el desarrollo de actividades económicas rentables, por lo que la situación de un gravamen superior en este régimen fiscal puede llegar a ser una posibilidad cercana, la cual no parece casar con un régimen que, teóricamente, sea de favor³⁷.

En tales supuestos, a pesar de que ese efecto puede ser lógico en atención al funcionamiento económico de las entidades sin ánimo de lucro, parece contrario a una presunta finalidad de favorecerlas fiscalmente. Desde un punto de vista apriorístico, parece asumirse que el Régimen de las Entidades Parcialmente Exentas es un régimen fiscal más liviano que el régimen general, situado a medio camino entre este último y el regulado en la LRFESFL, y que, por lo tanto, no debería producir un mayor gravamen que el régimen general del Impuesto sobre Sociedades. En suma, siguiendo tal razonamiento, los supuestos en los que la tributación conforme al Régimen de las Entidades Parcialmente Exentas es más gravosa, respecto a la asociada al régimen general, deberían ser calificados como patológicos y corregidos de alguna forma.

MOLINA, M. A. *La sujeción de las fundaciones al Impuesto sobre Sociedades...* ob. cit., pp. 59-60.

³⁶ No obstante, existen autores que continúan considerando el Régimen de las Entidades Parcialmente Exentas como un régimen fiscal de incentivo. Cfr. AA.VV. *Derecho tributario: Parte especial (lecciones adaptadas al EEES)* (director Isaac MERINO Jara), 6ª edición, Tecnos, Madrid, 2017, p. 67; CUBILES SÁNCHEZ-POBRE, P. «La financiación de los partidos políticos. Estudio de su régimen tributario». *Revista Española de Derecho Financiero*. N.º 143 (2009), p. 7 (recurso electrónico); y AA.VV. *Curso de Derecho Financiero y Tributario...* ob. cit., p. 783.

³⁷ En este sentido, por ejemplo, ciertos clubes de fútbol españoles de forma asociativa sostuvieron que la tributación con arreglo al Régimen de las Entidades Parcialmente Exentas les resultaba más desfavorable que la aplicación del régimen general del Impuesto sobre Sociedades. *Vid.* la Decisión de la Comisión Europea 2016/2391, de 4 de julio de 2016; así como las Sentencias del Tribunal General de la Unión Europea, de 26 de febrero de 2019, en los asuntos T-679/16 (ECLI:EU:T:2019:112) y T-865/16 (ECLI:EU:T:2019:113).

Al respecto, se ha planteado la posibilidad de renunciar a la aplicación del Régimen de las Entidades Parcialmente Exentas para tributar, simple y llanamente, conforme al régimen general del Impuesto sobre Sociedades. Esta alternativa tiene mucho sentido, en cuanto que no se explicita de forma clara en la LIS que el Régimen de las Entidades Parcialmente Exentas pueda ser objeto de renuncia. De hecho, esta teoría fue acogida en el pasado por el Tribunal Superior de Justicia de la Comunitat Valenciana. En concreto, en la Sentencia 10/1999, de 2 de enero de 1999, se admitió la posibilidad de que un Ayuntamiento aplicara el régimen general del Impuesto sobre Sociedades a fin de evitar las consecuencias de la extinta regla de la tributación mínima³⁸, es decir, para poder obtener la devolución de las cantidades ingresadas anticipadamente, siempre y cuando, de la aplicación del régimen general, resultara a devolver³⁹. En definitiva, lo que se desprende de esta sentencia es una auténtica teoría correctora, que defiende que un sujeto parcialmente exento del Impuesto sobre Sociedades no debería quedar obligado, a efectos fiscales, de forma más gravosa que aquellos que no gozan de exención alguna⁴⁰.

³⁸ La doctrina consideró que las retenciones se convertían de forma injusta en un impuesto de producto independiente del Impuesto sobre Sociedades. Por todos, véase GOTA LOSADA, A. *Tratado del Impuesto de Sociedades*, Tomo III, Extecom SA, Madrid, 1989, pp. 477-554. Como sucinto resumen de las posiciones encontradas, véase el breve trabajo PEDREIRA MENÉNDEZ, J. «La tributación de las Letras del Tesoro y las entidades parcialmente exentas en el Impuesto sobre Sociedades. Una reflexión al hilo de la Sentencia de la AN de 24 de septiembre de 1998». *Jurisprudencia Tributaria Aranzadi*. Vol. III (1998), pp. 1-2 y 6 (recurso electrónico).

³⁹ Vide la Sentencia del Tribunal Superior de Justicia de la Comunitat Valenciana 10/1999, de 2 de enero de 1999 (ECLI: ES: TSJCV:1999:10). Sea como fuere, la sentencia no puede tomarse, en principio, como referente, pues el pronunciamiento favorable a optar por el régimen general no se debía a las cuestiones que aquí estamos tratando, sino a un problema más grave desde la óptica de la justicia tributaria, esto es, el hecho de que una entidad parcialmente exenta, que no manifestó capacidad económica finalmente, se viera obligada a tributar de acuerdo con un sistema de pagos a cuenta que, por definición, son provisionales.

⁴⁰ A esta conclusión se llega en S/A. «Dos exenciones discurtidas: Los rendimientos sometidos a retención obtenidos por

Por su parte, el Tribunal Supremo ha tenido ocasión de referirse a esta cuestión en su Sentencia 4802/2011, de 15 de junio de 2011. Pese a las alegaciones de la parte recurrente, este Tribunal concluye que el mayor o menor gravamen, en función del régimen fiscal aplicable, no permite alterar la tributación que resulta del texto de las normas, de modo que, basándose en un argumento formalista, niega a la entidad recurrente la posibilidad de tributar con arreglo al régimen general del Impuesto sobre Sociedades. No obstante, esta sentencia contiene un voto particular que aviva la cuestión, pues los magistrados que lo suscriben entienden que el Régimen de las Entidades Parcialmente Exentas debe interpretarse de forma que no resulte más gravoso que el régimen general, llegando a calificar estas situaciones como un resultado perverso que no puede haber sido querido por el legislador⁴¹.

En resumidas cuentas, el Tribunal Supremo, pese a lo controvertido de la cuestión, ha sentenciado que las entidades que tributan de acuerdo con el Régimen de las Entidades Parcialmente Exentas no pueden renunciar a este régimen fiscal para aplicar el régimen general del Impuesto sobre Sociedades. Por ello, su tributación en este impuesto únicamente puede oscilar entre los dos regímenes fiscales especiales que venimos estudiando, sin perjuicio, obviamente, de la aplicación supletoria del régimen general⁴².

entidades exentas del IS y las edificaciones histórico-artísticas en el IIVT». *Jurisprudencia Tributaria Aranzadi*. Vol. I paraf. 6 (1999), pp. 1-2 (recurso electrónico).

⁴¹ Vid. la Sentencia del Tribunal Supremo 4802/2011, de 15 de junio de 2011 (ECLI ES:TS:2011:4802), en la que se confirma el criterio sostenido en la Sentencia de la Audiencia Nacional 313/2007, de 18 de enero de 2007 (ECLI: ES:AN:2007:313). Para un breve análisis de esta última Sentencia, puede consultarse, GIL CRUZ, E. M. «Tributación en el IS de los rendimientos que percibe la LNFP por la retransmisión televisiva y publicidad de los partidos». *Jurisprudencia Tributaria Aranzadi*. N.º 7, parte Presentación (2007), pp. 1-4 (recurso electrónico).

⁴² La doctrina es unánime sobre este particular. En tal sentido se han pronunciado, entre otros, CORCUERA TORRES, A. *Entidades deportivas sin fines lucrativos...* ob. cit., pp. 108 y ss.; CRUZ AMORÓS, M. y LÓPEZ RIBAS, S. *La fiscalidad en las entidades sin ánimo de lucro: Estímulo público y acción privada...* ob. cit.,

Todo lo expuesto empuja a aceptar que, con carácter general, el Régimen de las Entidades Parcialmente Exentas sirve a razones de ajuste y de neutralidad, más que de incentivo o beneficio fiscal. De hecho, por mucho que se conciba como un régimen fiscal especial, porque exceptúa la aplicación de determinadas normas del régimen general, puede sostenerse que el Régimen de las Entidades Parcialmente Exentas es, de algún modo, el régimen general aplicable a las asociaciones y a las fundaciones en el Impuesto sobre Sociedades, pues se aplica por defecto y sin posibilidad de renuncia. Por el contrario, el Régimen Fiscal de las Entidades sin Fines Lucrativos sería, en puridad, el único régimen auténticamente especial para este tipo de entidades.

B. La extensión otorgada por el legislador al régimen de exención

En el Régimen de las Entidades Parcialmente Exentas, únicamente están liberadas de gravamen, siempre y cuando no procedan de la realización de una actividad económica, las rentas relacionadas con las actividades desarrolladas en cumplimiento del objeto social o la finalidad específica; las rentas que resulten de adquisiciones o transmisiones gratuitas, realizadas, igualmente, en cumplimiento del objeto o la finalidad específica; y las que tengan su origen en transmisiones onerosas de bienes afectos al objeto o la finalidad propia, siempre que se reinvierta el importe total obtenido en los términos que contempla la normativa. En otras palabras, están gravadas las rentas procedentes de cualquier explotación económica, las rentas que tengan su origen en el patrimonio de la entidad y ciertos incrementos y disminuciones de patrimonio⁴³.

p. 159; y GUEZURAGA UGALDE, A. «El ejercicio de explotaciones económicas y su tributación en las fundaciones y otras entidades sin ánimo de lucro». *Jurisprudencia Tributaria Aranzadi*. N.º 12 (2002), p. 10 (recurso electrónico). La Dirección General de Tributos se ha posicionado de la misma forma. *Vid.* la Resolución núm. 0888-03, de 25 de junio de 2003.

⁴³ Existen varios estudios donde se ha analizado la exención de rentas en el Régimen de las Entidades Parcialmente

En comparación con el regulado en la LRFESFL, la extensión de este régimen de exención nos indica, igualmente, que las exenciones configuradas en el Régimen de las Entidades Parcialmente Exentas, más que obedecer a una finalidad de incentivo o de estímulo fiscal, desgravan ciertos ingresos o rentas por razones ligadas al ajuste del gravamen a la capacidad económica que el legislador pretende someter a imposición. En consecuencia, la exención de rentas prevista se complementa con la no deducibilidad de los gastos de la actividad social y de la aplicación de resultados⁴⁴.

Esta conclusión, sostenida con base en la amplitud del régimen de exención, queda especialmente contrastada si se presta atención al gravamen que se impone a las rentas que provienen de la realización de actividades económicas. Tradicionalmente, los regímenes fiscales aplicables a las asociaciones y a las fundaciones siempre han estado fuertemente condicionados por la realización de actividades económicas. Así se observa, en un grado máximo, en el caso del Régimen de las Entidades Parcialmente Exentas, puesto que, como acabamos de mencionar, toda renta que deriva de una actividad económica se encuentra gravada⁴⁵. En cambio, en el Régimen Fiscal de las Entidades sin Fines Lucrativos, la

Exentas. Entre ellos, puede consultarse CRUZ AMORÓS, M. y LÓPEZ RIBAS, S. *La fiscalidad en las entidades sin ánimo de lucro: Estímulo público y acción privada...* ob. cit., pp. 160-166; y BLÁZQUEZ LIDOY, A. «Cuestiones conflictivas en de las exenciones subjetivas y entidades parcialmente exentas en el IS...» ob. cit., pp. 1-31.

⁴⁴ En el Régimen de las Entidades Parcialmente Exentas, como afirma SANZ GADEA, los preceptos que declaran una serie de gastos no deducibles son de carácter didáctico, ya que la no deducibilidad de los gastos detallados se infiere de la propia mecánica del Impuesto sobre Sociedades y de las singularidades de las entidades no lucrativas. SANZ GADEA, E. *Impuesto sobre Sociedades (Comentarios y casos prácticos)*... ob. cit., p. 432.

⁴⁵ Las rentas que derivan de la realización de explotaciones económicas se encuentran sometidas a gravamen en el Régimen de las Entidades Parcialmente Exentas, aunque con tales actividades se esté realizando el objeto social o la finalidad específica. Al respecto, véase CORRECHER MATO, C. J. *La tributación de las entidades deportivas privadas sin fines lucrativos...* ob. cit., pp. 233-264.

exención alcanza normalmente a las rentas que resultan del desarrollo de explotaciones económicas, siempre que éstas se realicen en cumplimiento de los fines de interés general que persiguen las entidades sujetas a este régimen, salvo en el caso de las actividades accesorias o auxiliares, que no se exigirá tal circunstancia⁴⁶. En otras palabras, desde el punto de vista de la neutralidad en el tratamiento fiscal de este tipo de rentas, la prevención del legislador en el Régimen Fiscal de las Entidades sin Fines Lucrativos únicamente se mantiene, como es lógico, en relación con las actividades ajenas a dichos fines.

C. La supresión del tipo de gravamen específico y favorable del Régimen de las Entidades Parcialmente Exentas

La progresiva reducción del tipo de gravamen general del Impuesto sobre Sociedades en los últimos años, sin una paralela reducción del especial aplicable en el Régimen de las Entidades Parcialmente Exentas, ha supuesto, finalmente, la convergencia entre ambos y, por tanto, una sutil desaparición de esta especialidad, que podría revelar, siquiera tácitamente, la voluntad del legislador de reforzar la caracterización de dicho régimen especial como un régimen preponderantemente técnico. De esta forma, la eliminación del tipo de gravamen especial podría deberse a que el legislador ha estimado innecesario un estímulo fiscal en tal dirección, orillando así cualquier consideración relacionada con motivaciones extrafiscales y reforzando la significación del Régimen de las Entidades Parcialmente Exentas como un régimen de ajuste, lo que, de paso, evita cualquier inconveniente desde la perspectiva de la neutralidad impositiva⁴⁷.

⁴⁶ No existen dudas entre la doctrina sobre este particular. Por todos, MONTESINOS OLTRA, S. *Los requisitos del régimen tributario especial de las entidades sin fines lucrativos*, cit., p. 101.

⁴⁷ Es probable que la silenciosa supresión del tipo de gravamen reducido guarde relación con su posible incompatibilidad con el régimen comunitario de las Ayudas de Estado.

D. La desaparición formal del Régimen de las Entidades Parcialmente Exentas en la normativa foral del Impuesto sobre Sociedades

En las normas forales del Impuesto sobre Sociedades del País Vasco se han suprimido, en tiempos recientes, determinados regímenes fiscales; entre ellos, los equivalentes al Régimen de las Entidades Parcialmente Exentas previsto en la LIS⁴⁸. En Navarra, por el contrario, se ha mantenido este régimen tributario (arts. 130 a 134 Ley Foral 26/2016, de 28 de diciembre, del Impuesto sobre Sociedades), pero sin posibilidad de aplicación a los clubes deportivos y demás entidades e instituciones sin ánimo de lucro que participen en competiciones deportivas oficiales de carácter profesional, tal y como impone el segundo párrafo del artículo 130 a) de la citada ley⁴⁹.

De hecho, en la controversia relacionada con el tratamiento fiscal de los clubes de fútbol profesional de base asociativa, que siguen contribuyendo conforme al Régimen de las Entidades Parcialmente Exentas, se puso de relieve en las instancias europeas que la aplicación de un tipo de gravamen favorable suponía una ventaja de tales clubes frente a sus competidores. Para una visión más completa sobre este complejo asunto, véase PÉREZ BERNABÉU, B. «El régimen fiscal de los clubes de fútbol profesional en España y las ayudas de estado: El tipo impositivo efectivo como elemento determinante». *Revista Aranzadi de Derecho de Deporte y Entretenimiento*, N.º 63 (2019), pp. 1-33 (recurso electrónico); y PEDREIRA MENÉNDEZ, J. «El régimen tributario de los clubes deportivos que no son sociedades anónimas deportivas tras la decisión de la comisión europea de 4 de julio de 2016». *Asociación Española de Derecho deportivo: Comentarios de actualidad* (2016). Disponible en: <http://aedd.org/noticias-derecho-deportivo/comentarios-de-actualidad-sobre-derecho-deportivo/item/401-el-regimen-tributario-de-los-clubes-deportivos-que-no-son-sociedades-anonimas-deportivas-tras-la-decision-de-la-comision-europea-de-4-de-julio-de-2016> (recurso electrónico).

⁴⁸ Véase el apartado quinto de los preámbulos, así como los artículos 32.3 y 38 de la Norma Foral 2/2014, de 17 de enero, del Impuesto sobre Sociedades del Territorio Histórico de Gipuzkoa (En lo sucesivo, NFIS Guipúzcoa); de la Norma Foral 37/2013, de 13 de diciembre, del Impuesto sobre Sociedades (En adelante, NFIS Álava); y de la Norma Foral 11/2013, de 5 de diciembre, del Impuesto sobre Sociedades (En adelante, NFIS Vizcaya).

⁴⁹ Como sostiene PEDREIRA MENÉNDEZ, esta modificación es una reacción al contenido de la Decisión de la Comisión Europea 2016/2391, de 4 de julio de 2016. Con ella se pre-

La relevancia de la supresión de dichos regímenes en las normas forales del País Vasco es, sin embargo, meramente formal, puesto que se mantienen normas especiales para las entidades sin ánimo de lucro, que obligan a corregir fiscalmente sus ingresos y gastos en términos similares. Es más, se mantienen, incluso, tipos de gravamen reducidos⁵⁰.

Aun así, no parece que pueda discutirse que, en las normas forales, desaparece formalmente el régimen especial, aplicable por defecto a las asociaciones y a las fundaciones, para quedar diluido dentro del régimen general del Impuesto sobre Sociedades foral⁵¹. Ello denota, una vez más, su escasa significación como un régimen de exención con finalidad de incentivo.

tende consolidar un cambio en la tributación de ciertos clubes deportivos navarros; concretamente en la de aquellos que participan en competiciones deportivas oficiales de carácter profesional. PEDREIRA MENÉNDEZ, J. «El régimen tributario de los clubes deportivos que no son sociedades anónimas deportivas... ob. cit.

⁵⁰ Vid. los artículos 32.3 y 38 NFIS Guipúzcoa, NFIS Vizcaya y NFIS Álava. Respecto al tipo de gravamen, en la NFIS Guipúzcoa, concretamente en su artículo 56.3, se prevé un tipo de gravamen reducido, de veintiún puntos porcentuales, respecto al régimen general, que es de veintiocho puntos según el artículo 56.1 NFIS Guipúzcoa. En el caso de Vizcaya, particularmente en el artículo 56.3 a) NFIS Vizcaya, se regula un tipo de gravamen de diecinueve puntos porcentuales, frente a los veinticuatro previstos para el régimen general en el artículo 56.1 NFIS Vizcaya. En Álava, se regula un tipo de gravamen inferior, cifrado en veintiún puntos porcentuales (art. 56.3 a) NFIS Álava), en contraposición a los veintiocho que son de aplicación a las entidades que tributan con arreglo al régimen general, ex artículo 56.1 NFIS Álava. Por último, en Navarra, concretamente en el artículo 51.2 a) de la Ley Foral 26/2016, de 28 de diciembre, del Impuesto sobre Sociedades, también se recoge un tipo de gravamen reducido, de veintitrés puntos porcentuales, frente a los veintiocho aplicables en el régimen general (art. 51.1 de esta ley).

⁵¹ Aunque sus razonamientos orbitan en torno a la normativa estatal, MARTÍN QUERALT *et alii* parecen avalar la supresión de los equivalentes forales al Régimen de las Entidades Parcialmente Exentas, pues sostienen que no todos los regímenes fiscales especiales presentan suficientes diferencias como para motivar un régimen tributario *ad hoc*. En esos casos, consideran suficiente la previsión de ciertas especialidades que adecúen la imposición, tal y como ha ocurrido en la mayoría de la normativa foral. Vid. AA.VV. *Curso de Derecho Financiero y Tributario...* ob. cit., p. 783.

E. La negación de un estatuto tributario propio más allá del Impuesto sobre Sociedades

A diferencia del régimen fiscal especial que se regula en la LRFESFL, el Régimen de las Entidades Parcialmente Exentas no tiene aparejados otros beneficios fiscales, distintos a la exención parcial aplicable en el Impuesto sobre Sociedades, sin perjuicio de que la normativa pueda establecer alguno de manera independiente. Asimismo, las entidades que tributan de conformidad con este régimen tributario tampoco tienen atribuida la consideración de entidades beneficiarias del mecenazgo. Todo ello da buena cuenta del fundamento y del verdadero carácter que ostenta el Régimen de las Entidades Parcialmente Exentas.

V. CONCLUSIONES

En el presente trabajo creemos haber demostrado que el Régimen de las Entidades Parcialmente Exentas y que el Régimen Fiscal de las Entidades sin Fines Lucrativos son una adaptación del régimen general del Impuesto sobre Sociedades a las singulares características de las entidades sin ánimo de lucro. Concretamente, todas las entidades que tributan conforme a los dos regímenes fiscales objeto de estudio tienen en común la ausencia de ánimo de lucro en un sentido subjetivo. Por este motivo, los citados regímenes se configuran de manera muy similar, mediante la desgravación parcial de las rentas obtenidas y la correlativa imposibilidad de deducir determinados gastos, que sí podrían ser deducibles en el régimen general. Sin embargo, que tengan ese elemento común no es óbice para que presenten diferencias que, por su importancia, deban ser tenidas en cuenta a efectos fiscales. En este sentido, las entidades que tributan de conformidad con estos regímenes fiscales pueden perseguir fines de interés general, pero también fines de interés particular o colectivo. En consecuencia, únicamente cuando las entidades que estamos estudiando persiguen fines de

interés general, podrán acceder al régimen tributario más favorable, el cual contempla una exención de rentas sensiblemente más amplia y un tipo de gravamen reducido.

En puridad, teniendo en común siempre la ausencia de ánimo de lucro en un sentido subjetivo, es evidente que la mayor o menor proximidad con el interés general es el elemento que permite graduar la tributación de las asociaciones y de las fundaciones en el Impuesto sobre Sociedades. Esta tributación corresponderá, bien con un régimen de exención parcial, levemente distanciado del régimen general y aplicable sin mayor requerimiento que la ausencia de ánimo de lucro de las entidades a las que resulta aplicable; o bien con un régimen de exención parcial también, pero mucho más amplio y que exige tanto la ausencia de ánimo de lucro como la persecución de fines de interés general.

Ante tal configuración impositiva, puede defenderse la existencia de una tributación progresiva en el Impuesto sobre Sociedades para las entidades no lucrativas, incluidas las fundaciones y las asociaciones. Al respecto, existe un primer régimen de exención parcial, que no toma en cuenta la bondad de las actividades desarrolladas y solamente atiende a la ausencia de ánimo de lucro. A partir de ese aspecto común, las entidades objeto de estudio podrán acceder de forma justa a un régimen tributario más favorable, siempre que cumplan los requisitos establecidos en la LRFESFL, los cuales tienden a preservar la ausencia de ánimo de lucro y la persecución de fines de interés general. Además, la progresividad de la imposición se refuerza por la específica configuración de los dos regímenes tributarios, habida cuenta de que se prevén varios tipos de exenciones que contribuyen a que la imposición en el Impuesto sobre Sociedades sea más justa para las asociaciones y para las fundaciones.

Por otra parte, en este estudio también creemos haber acreditado que el Régimen Fiscal de las Entidades sin Fines Lucrativos y que el Régimen de las Entidades Parcial-

mente Exentas responden a finalidades distintas.

El Régimen Fiscal de las Entidades sin Fines Lucrativos se legitima por la necesidad de fomentar la loable actividad que realizan un gran número de las entidades pertenecientes al tercer sector, como son las asociaciones de utilidad pública y las fundaciones. Nos referimos a la persecución de fines de interés general. De esta forma, frente a cualquier otra consideración, resulta poco discutible, en principio, que los beneficios fiscales que conlleva la aplicación de este régimen tributario se asocian a la actividad de entidades que, al fin y a la postre, coadyuvan al cumplimiento de fines públicos, afectando teóricamente su capacidad económica al bienestar social, lo que supone, además, un ahorro financiero para los poderes públicos a los que la Constitución encomienda su realización en primera instancia.

El Régimen de las Entidades Parcialmente Exentas, por su parte, obedece con carácter predominante a exigencias relacionadas con el ajuste del gravamen del Impuesto sobre Sociedades a una singular capacidad económica, como ocurre con aquellas asociaciones que no son consideradas de utilidad pública. Tal singular capacidad económica se infiere claramente de las características y del funcionamiento del variopinto elenco de entidades que tributan de conformidad con este régimen fiscal especial. En particular, las entidades sin ánimo de lucro no pueden distribuir sus excedentes y aspiran a la realización de su objeto o finalidad específica, posicionando la rentabilidad económica de sus actividades en un segundo plano. Por ello, se pone de manifiesto la necesidad de prever ajustes normativos que adapten la concepción ordinaria del Impuesto sobre Sociedades a la verdadera capacidad económica que demuestran estas entidades. Además, también se evidencia la dificultad de regular genuinos incentivos fiscales, debido a la heterogeneidad de sujetos que pueden tributar conforme al Régimen de las Entidades Parcialmente Exentas, salvo que se piense en la contribu-

ción de este tipo de entidades al logro de una sociedad más plural y diversa.

En prueba de las reflexiones logradas, existen numerosos indicadores, que han sido objeto de análisis. Entre los más importantes, se encuentra la mayor exención de rentas prevista en el Régimen Fiscal de las Entidades sin Fines Lucrativos; los mayores requerimientos que se efectúan de forma lógica para acceder al mismo; la aplicación de un tipo de gravamen reducido, frente al general aplicable en el Régimen de las Entidades Parcialmente Exentas; la aplicación por defecto y sin posibilidad de renuncia de este último régimen fiscal, en contraposición con el carácter opcional del Régimen Fiscal de las Entidades sin Fines Lucrativos, etc.

Al margen de lo anterior, no debe ignorarse que ambos regímenes tributarios presentan elementos de incentivo y de ajuste del gravamen a la capacidad económica particular, siendo la predominancia de unos frente a otros lo que permite concluir el carácter principal de los regímenes tributarios objeto de análisis en este trabajo. Por consiguiente, en ambos regímenes se constata la existencia de normas que pueden catalogarse como meras normas de ajuste, como es el caso de la exención de los ingresos con los que se financian sus actividades propias de carácter no económico y la correlativa consideración como gastos no deducibles de las aplicaciones de resultados.

En conclusión, si bien la tributación de las asociaciones y de las fundaciones en el Impuesto sobre Sociedades ha ido perfeccionándose y haciéndose más justa con el paso del tiempo, lo cierto es que queda un largo camino por recorrer en muchos aspectos. Obviando críticas específicas, aunque la configuración de los dos regímenes tributarios aplicables sigue una fundamentación y unas finalidades lógicas, creemos que debe plantearse una reforma conjunta que logre una mayor gradualidad en el reconocimiento fiscal al desarrollo de los fines de interés general que realizan las entidades no lucrativas.

BIBLIOGRAFÍA

- AA.VV. *Curso de Derecho Financiero y Tributario*, 28ª edición, Tecnos, Madrid, 2017.
- AA.VV. *Derecho tributario: Parte especial (lecciones adaptadas al EEES)* (director Isaac Merino Jara), 6ª edición, Tecnos, Madrid, 2017.
- AA.VV. *Fiscalidad del mecenazgo*, Fundación Impuestos y Competitividad, Madrid, 2017.
- AJA, E. y DE CARRERAS, F. «Carácter de las leyes de armonización». *Revista de Derecho Político*. N.º 18-19 (1983), pp. 59-65.
- BLÁZQUEZ LIDOY, A. «Cuestiones conflictivas en de las exenciones subjetivas y entidades parcialmente exentas en el IS (Arts. 9, 120 a 122 del Texto Refundido de la Ley del Impuesto sobre Sociedades)». *Revista Quincena Fiscal*. N.º 4 (2011), pp. 1-31 (recurso electrónico).
- CALVO ORTEGA, R. «Entidades de la economía social: Razones de una fiscalidad específica», en AA. VV.: *Fiscalidad de las Entidades de Economía Social* (director Rafael Calvo Ortega), Thomson-Reuters, Cizur Menor, 2005, pp. 33-64.
- CALVO VÉRGEZ, J. «Impuesto sobre Sociedades», en AA.VV.: *Fiscalidad práctica* (directores Pablo Chico de la Cámara, Javier Galán Ruiz y José Rodríguez Ondarza), Tomo III, Thomson-Reuters, Cizur Menor, 2010, pp. 143-209.
- CARRETERO LESTÓN, J. L. «La imposición directa sobre las entidades deportivas residentes en España». *Revista Española de Derecho Financiero*. N.º 171 (2016), pp. 1-24 (recurso electrónico).
- CAZORLA PRIETO L. M. y CORCUERA TORRES A. *Los impuestos del deporte*, Aranzadi, Pamplona, 1999.
- COMPAÑ PARODI, T. *Las opciones tributarias en el ordenamiento español*, Tirant lo Blanch, Valencia, 2018.
- CORCUERA TORRES, A. *Entidades deportivas sin fines lucrativos, Impuesto sobre Sociedades y Mecenazgo*, Aranzadi Thomson-Reuters, N.º 3, Cizur Menor, 2007.
- CORRECHER MATO, C. J. *La tributación de las entidades deportivas privadas sin fines lucrativos en el Impuesto sobre Sociedades*, Reus, Madrid, 2021.
- CUBILES SÁNCHEZ-POBRE, P. «La financiación de los partidos políticos. Estudio de su régimen tributario». *Revista Española de Derecho Financiero*. N.º 143 (2009), pp. 1-13 (recurso electrónico).
- CUBILES SÁNCHEZ-POBRE, P. «Visión crítica del Régimen Fiscal de las entidades sin fines lucrativos acogidas a la Ley 49/2002, de 23 de diciembre». *Revista Española de Derecho Financiero*. N.º 148 (2010), pp. 1-19 (recurso electrónico).

- CRUZ AMORÓS, M. y LÓPEZ RIBAS, S. *La fiscalidad en las entidades sin ánimo de lucro: Estímulo público y acción privada*, Cideal, Madrid, 2004.
- FERNÁNDEZ DE SOTO BLASS, M. L. «Requisitos formales para el disfrute de los beneficios fiscales de las entidades sin fines lucrativos declaradas de interés general o utilidad pública». *Revista Aranzadi de Derecho de Deporte y Entretenimiento*. N.º 15, parte Doctrina (2005), pp. 1-24 (recurso electrónico).
- FERNÁNDEZ JUNQUERA, M. «Patrocinio y mecenazgo para el Camino de Santiago en el Impuesto sobre Sociedades». *Revista Quincena Fiscal*. N.º 16 (1994), pp. 1-13 (recurso electrónico).
- GARCÍA AÑOEROS, J. «Hacienda y Patrimonio Cultural». *Revista Española de Derecho Financiero*. N.º 68 (1990), pp. 465-478
- GIL CRUZ, E. M. «Tributación en el IS de los rendimientos que percibe la LNFP por la retransmisión televisiva y publicidad de los partidos». *Jurisprudencia Tributaria Aranzadi*. N.º 7, parte Presentación (2007), pp. 1-4 (recurso electrónico).
- GOTA LOSADA, A. *Tratado del Impuesto de Sociedades*, Tomo III, Extecom SA, Madrid, 1989.
- GUEZURAGA UGALDE, A. «El ejercicio de explotaciones económicas y su tributación en las fundaciones y otras entidades sin ánimo de lucro». *Jurisprudencia Tributaria Aranzadi*. N.º 12 (2002), pp. 1-12 (recurso electrónico).
- HERRERA MOLINA, M. A. *La sujeción de las fundaciones al Impuesto sobre Sociedades*, La Ley, Madrid, 2000.
- HERRERA MOLINA, P. M. *La exención tributaria*, Colex, Madrid, 1990.
- JIMÉNEZ ESCOBAR, J. «La fiscalidad de las fundaciones: Un equilibrio entre la promoción del Estado social y la competencia en los mercados». *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*. N.º 56 (2006), pp. 225-262.
- LOZANO SERRANO, C. *Exenciones tributarias y derechos adquiridos*, Tecnos, Madrid, 1988.
- LOZANO SERRANO, C. «¿Se sujetan a gravamen los rendimientos de los Colegios profesionales por los cursos de formación que imparten?». *Jurisprudencia Tributaria Aranzadi*. N.º 8219 (2000), pp. 1-4 (recurso electrónico).
- MÁRQUEZ SILLERO, C. *La exención de las fundaciones en el Impuesto sobre Sociedades conforme a la Ley 49/2002*, La Ley, Madrid, 2007.
- MONTESINOS OLTRA, S. «El concepto de opción tributaria». *Revista Española de Derecho Financiero*. N.º 176 (2017), pp. 107-150.
- MONTESINOS OLTRA, S. *Los requisitos del régimen tributario especial de las entidades sin fines lucrativos*, Cuadernos de Aranzadi Jurisprudencia Tributaria, Thomson-Reuters, Cizur Menor, 2008.
- PASCUAL GONZÁLEZ, M. M. «La necesaria mejora en la fiscalidad del sector no lucrativo y del mecenazgo en España». *Revista Quincena Fiscal*. N.º 17 (2016), pp. 1-15 (recurso electrónico).
- PEDREIRA MENÉNDEZ, J. *El régimen fiscal del sector no lucrativo y del mecenazgo*, Civitas, Madrid, 2003.
- PEDREIRA MENÉNDEZ, J. «El régimen tributario de los clubes deportivos que no son sociedades anónimas deportivas tras la decisión de la comisión europea de 4 de julio de 2016». *Asociación Española de Derecho deportivo: Comentarios de actualidad* (2016). Disponible en: <http://aedd.org/noticias-derecho-deportivo/comentarios-de-actualidad-sobre-derecho-deportivo/item/401-el-regimen-tributario-de-los-clubes-deportivos-que-no-son-sociedades-anonimas-deportivas-tras-la-decision-de-la-comision-europea-de-4-de-julio-de-2016> (recurso electrónico).
- PEDREIRA MENÉNDEZ, J. *Las actividades empresariales de las fundaciones y su tributación*, Lexnova, Valladolid, 1999.
- PEDREIRA MENÉNDEZ, J. «La tributación de las Letras del Tesoro y las entidades parcialmente exentas en el Impuesto sobre Sociedades. Una reflexión al hilo de la Sentencia de la AN de 24 de septiembre de 1998». *Jurisprudencia Tributaria Aranzadi*. Vol. III (1998), pp. 1-6 (recurso electrónico).
- PEDREIRA MENÉNDEZ, J. «Propuestas para la reforma del sector no lucrativo: Especial consideración del régimen aplicable a las fundaciones y el mecenazgo». *Revista Quincena Fiscal*. N.º 11 (2015), pp. 1-14 (recurso electrónico).
- PEDREIRA MENÉNDEZ, J. *Régimen tributario de las fundaciones en la Ley 30/1994: Condiciones para su obtención*, Aranzadi, Pamplona, 1998.
- PÉREZ BERNABÉU, B. «El régimen fiscal de los clubes de fútbol profesional en España y las ayudas de estado: El tipo impositivo efectivo como elemento determinante». *Revista Aranzadi de Derecho de Deporte y Entretenimiento*, N.º 63 (2019), pp. 1-33 (recurso electrónico).
- RUIZ GARJO, M. «Entidades sin fines lucrativos: Fundaciones y asociaciones de utilidad pública», en AA.VV. *Fiscalidad de las Entidades de Economía Social* (director Rafael Calvo Ortega). Thomson-Reuters, Cizur Menor, 2005, pp. 395-474.

- RUIZ GARLJO, M. «Requisitos fiscales de las entidades sin fines lucrativos para la obtención del régimen de exención». *Jurisprudencia Tributaria Aranzadi*. N.º 2, parte Estudio (2004), pp. 1-17 (recurso electrónico).
- S/A. «Dos exenciones discutidas: Los rendimientos sometidos a retención obtenidos por entidades exentas del IS y las edificaciones histórico-artísticas en el IIVT». *Jurisprudencia Tributaria Aranzadi*. Vol. I paraf. 6 (1999), pp. 1-3 (recurso electrónico).
- SAINZ DE BUJANDA, F. «Teoría jurídica de la exención», en AA.VV. *XI Semana de Estudios de Derecho Financiero*, 14ª parte, Madrid, 1964, pp. 365-443.
- SANZ GADEA, E. *Impuesto sobre Sociedades (Comentarios y casos prácticos)*, 4ª edición, Tomo I, Centro de Estudios Financieros, Madrid, 2004.

II. Jurisprudencia

MANUEL ALEGRE NUENO*

I. CENTROS ESPECIALES DE EMPLEO

1. IMPUGNACIÓN DE CONVENIO COLECTIVO. PRINCIPIO DE IGUALDAD RETRIBUTIVA. DOBLE ESCALA SALARIAL

**Sentencia 449/2022 de la Sala de lo Social
del Tribunal Supremo**, de 18 de mayo de 2022.

Recurso de casación núm. 47/2020.

Ponente: Excm.a. Sra. Dña. M^a Luz García Paredes

A. El asunto enjuiciado

La Confederación Nacional de Centros Especiales de Empleo (CONACEE) presentó, ante la Sala de lo Social de la Audiencia Nacional, demanda de impugnación por ilegalidad del XV Convenio Colectivo General de Centros y Servicios de Atención a Personas con Discapacidad, solicitando que se declarase la nulidad sus artículos 1.3, c) y 29.2, demanda que fue desestimada, declarando la legalidad de ambos preceptos.

Contra dicha resolución se interpuso recurso de casación por parte de CONACEE, que es resuelto por la sentencia desestimatoria objeto de este comentario.

B. La doctrina jurisprudencial

La cuestión resuelta por la sentencia analizada versa sobre si el art. 29.2 del XV Convenio Colectivo General de Centros y Servicios de Atención a Personas con Discapacidad establece un trato discriminatorio entre los trabajadores discapacitados, al fijar un régimen retributivo diferente (doble escala salarial) por el solo hecho de prestar sus servicios para centros especiales de empleo (CEEs) de carácter empresarial o para los de iniciativa social.

Tras recordar la doctrina constitucional sobre el principio de igualdad –con cita de la STC 112/2007–, en especial, en el ámbito de la negociación colectiva –con reseña de las SSTC 36/2011 y 119/2002–, rechaza el recurso de casación ordinaria formulado por CONACEE, argumentando que lo pretendido por el recurrente no es expulsar del convenio un tratamiento peyorativo, sino una previsión favorable para determinados trabajadores a los que se le quiere aplicar un régimen retributivo diferente, pero más beneficioso en supuestos o situaciones concretas; no pretende igualar al alza a los que sufren una peor e inferior condición, sino que se rebaje el nivel salarial de los

* Prof. titular Universitat de València. Magistrado suplente Sala de lo Social. Tribunal Superior de Justicia de la Comunidad Valenciana. Coordinador sección comentarios de jurisprudencia.

mejorados para igualarlos a los que obtienen sus retribuciones del propio convenio.

Argumenta la Sala que el art. 29.2 del convenio colectivo impugnado asegura a todos los trabajadores la misma retribución, incluso cuando no siendo CEEs de iniciativa social la aplicación del nivel retributivo de los trabajadores de las empresas clientes resulte ser inferior a la que procede del convenio colectivo impugnado. La excepción opera cuando la retribución que perciban los trabajadores de los terceros o de la Administración pública, en aplicación de sus convenios, sean superiores, en cuyo caso ese será el régimen a seguir. Esta última situación, que es que la se quiere suprimir por ilegal, no contraviene el art. 14 de la CE, pues estos trabajadores no estarían nunca siendo tratados de peor condición que otros.

En consecuencia, como ya había manifestado en su sentencia de noviembre de 2004 (rec. 180/2003), “no cabe sostener, en el caso que nos ocupa, que la desigualdad establecida en el convenio esté desprovista de justificación objetiva y razonable. No son iguales los supuestos de hecho, ni existe igualdad de situación en los centros regulados por el convenio. Los centros de empleo de economía social y sin ánimo de lucro reúnen características singulares, que justifican el tratamiento diferenciado respecto a otros centros con otra estructura o modelo empresarial. Así, pues, la dispar regulación ni viola el principio de igualdad ante la ley – convenio–, ni mucho menos viene afectado por el móvil discriminatorio que se tipifica en el repetido artículo 14 C.E., y se recuerda en el artículo 17 ET”.

Además, razona el Tribunal, el precepto convencional impugnado, al introducir un régimen salarial singularizado que afecta de los CEEs que no sean de iniciativa social, tiene una justificación objetiva y razonable, que no solo se corresponde con lo que el propio legislador ha buscado a la hora del tratamiento que ha dado al art. 43.4 del RDL 1/2013, de 29 de noviembre, por el que se aprueba el Texto Refundido de la Ley General de derechos de las personas con discapacidad y de su inclusión social, sino que desde la negociación colectiva, y con ese

apoyo legal, se está queriendo dar mayor relevancia, mediante una atención más acentuada, a las entidades cuyo modelo responde de forma más relevante y efectiva a la iniciativa social cuando reportan sus beneficios en la atención social y no a otras actividades o, en definitiva, a favor de quienes configuran la entidad.

En definitiva, lo que está queriendo poner de manifiesto el recurrente, subraya la sala, es que se estaría contraviniendo el régimen de defensa de la competencia, en tanto que el referido convenio colectivo pudiera incurrir, no en una vulneración del principio de igualdad, sino en una conducta colusoria contra los CEEs que no tengan la condición de iniciativa social, al interferir, con la doble escala salarial (art. 29.2), en su actividad frente a terceros, incluida la Administración pública, imponiendo mayores costes salariales, que no estarían presentes en la que hicieran los otros CEEs. En suma, la entidad recurrente no está defendiendo derechos retributivos de los trabajadores menos favorecidos, sino otros derechos empresariales que podrían ser analizados desde las disposiciones que rigen la libre competencia, pero ello no es el objeto del recurso de casación presentado.

2. SUBROGACIÓN EMPRESARIAL. EMPRESA MULTISERVICIOS. CONVENIO COLECTIVO DE APLICACIÓN

Sentencia 286/2022 de la Sala de lo Social del Tribunal Supremo, de 30 de marzo de 2022.

Recurso de casación para la unificación de doctrina núm. 2375/2020.

Ponente: Excmo. Sr. D. Juan Molins García-Atance

A. El asunto enjuiciado

Unas trabajadoras discapacitadas prestaban servicios para la empresa Integra Centro Especial de Empleo, S.L. (INTEGRA) en el centro de trabajo Centro de Física Miguel A. Catalán, del CSIC, con la categoría profesional de portero/recepcionista, en virtud de un contrato de prestación de servicio, cuya vigencia expiraba

el 31 de diciembre de 2016. La cláusula 10.2.2 del pliego de cláusulas administrativas particulares de dicho contrato establece: “El adjudicatario, en los servicios que proceda y en la forma que establezca el convenio colectivo del sector vigente, deberá asumir al personal que en ese momento lo esté realizando, y que se relaciona en el anexo 8, sin que necesariamente deba realizar la prestación en el CSIC. El adjudicatario, asimismo, estará a lo dispuesto en el artículo 120 del TRLCSP”.

En fecha 21 de diciembre de 2016, INTEGRA comunica a las trabajadoras que “en cumplimiento de lo establecido en materia de subrogación en el artículo 27 del convenio colectivo general de centros y servicios de atención a personas con discapacidad, le comunicamos que con fecha 31 de diciembre de 2016, dejamos de prestar nuestros servicios para CSIC Servicios Auxiliares (centro al que está usted adscrito/a), al habernos comunicado nuestro cliente, la rescisión de los servicios que prestábamos en dicha instalación, siendo la nueva adjudicataria de dicho servicio, a partir del 1 de enero de 2017, la empresa EMYSI Servicios Auxiliares. En consecuencia, a partir del 1 de enero de 2017, la mencionada mercantil pasa a ser su nuevo empleador. Por este motivo, y con fecha 31 de diciembre de 2016, damos por terminada la relación laboral que nos unía con usted, informándole, que toda la documentación necesaria para su subrogación ha sido enviada a dicha empresa”.

En esa misma fecha, INTEGRA comunica a la mercantil EMYSI que “Como nuevos adjudicatarios del servicio CSIC Servicios Auxiliares, y en cumplimiento del artículo 27 del XIV Convenio Colectivo General de Centros y Servicios de Atención a Personas con Discapacidad, para que puedan proceder a la correcta subrogación de los trabajadores afectados”.

A esta notificación responde la empresa EMYSI comunicando la imposibilidad de subrogarse en la relación laboral que INTEGRA mantiene con los trabajadores que han prestado servicios en el centro objeto de la adjudicación, pues no existe una norma legal, convencional o

administrativa que imponga la obligación de subrogación, y porque EMYSI no puede ser sujeto activo de una relación laboral especial prevista en el RD 1368/1985, de 17 de julio, al carecer de la calificación de centro especial de empleo (CEE).

Ante la ausencia de subrogación, las trabajadoras formularon demanda por despido frente al CSIC, INTEGRA y EMYSI, siendo condenada esta última mercantil a que, a su elección, readmita a las trabajadoras o les indemnice con la indemnización legal prevista para el despido improcedente. Dicha sentencia fue recurrida en suplicación por la mercantil EMYSI, recurso que fue estimado, condenando a INTEGRA estar y pasar por las consecuencias derivadas de la declaración de improcedencia del despido establecidas en la sentencia de instancia.

Frente a la sentencia de suplicación recurrió en casación para la unificación de doctrina INTEGRA, S.L., recurso resuelto por la sentencia desestimatoria objeto del presente comentario.

B. La doctrina jurisprudencial

La cuestión resuelta por la sentencia reseñada consiste en dilucidar si existe sucesión de empresas cuando en una contrata, la empresa saliente es un CEE y la empresa entrante es una empresa multiservicios, sin convenio colectivo propio.

La doctrina jurisprudencial sostiene que cuando se produce una sucesión en una contrata en la que la empresa saliente tiene la condición de centro especial de empleo y la empresa entrante no, opera la subrogación contractual cuando así lo disponga el convenio colectivo sectorial, en cuyo caso la empresa entrante debe asumir a los trabajadores discapacitados de la empresa saliente, que sí ostenta la citada condición (SSTS de 17 de abril de 2013, rec. 710/2012 y de 22 de abril de 2013, rec. 748/2012).

Lo mismo sucede en el caso contrario: cuando un centro especial de empleo es adjudicatario de una contrata de limpieza, deberá someterse al convenio colectivo de limpieza,

por lo que se le aplica la cláusula de subrogación por sucesión de contratadas prevista en el convenio colectivo de limpieza (por todas, SSTs de 4 de octubre de 2011, rec. 4597/2010; de 7 de febrero de 2012, rec. 1096/2011; y de 9 de abril de 2013, rec. 304/2012).

En el supuesto enjuiciado, la empresa entrante (EMYSI) es una empresa multiservicios, sin convenio colectivo propio, y el objeto de la contrata no consistía en la prestación de servicios de limpieza, jardinería o de seguridad privada, sino de portería-recepción, por lo que no resulta aplicable ningún convenio colectivo sectorial

II. COOPERATIVAS DE TRABAJO ASOCIADO

3. SOCIO TRABAJADOR. RÉGIMEN DISCIPLINARIO. JURISDICCIÓN COMPETENTE

Sentencia 226/2022 de la Sala de lo Social del Tribunal Superior de Justicia de Murcia, de 1 de marzo de 2022.

Recurso de suplicación núm. 731/2021.

Ponente: Ilmo. Sr. D. Mariano Gascón Valero

A. El asunto enjuiciado

D. Héctor ha prestado servicios para COTRAYN, sociedad cooperativa de trabajo asociado, de la que es socio trabajador desde 20 de septiembre de 2000.

En fecha 25 de enero de 2018, el Consejo Rector de COTRAYN acordó imponer a D. Héctor la sanción de expulsión de la cooperativa por la comisión de tres infracciones muy graves (la ejecución de actividades que concurren y compiten con la cooperativa, la realización de conductas fraudulentas, desleales, determinantes de abuso de confianza y constitutivas de delito, y la violación de secretos por grabaciones realizadas durante las reuniones de los órganos de la cooperativa), sanción que fue ratificada, el 3 de abril de 2018, por la asamblea general y notifica-

A la vista de tales circunstancias la Sala concluye que no puede aplicarse a la mercantil EMYSI la subrogación contractual, al amparo del art. 27 del XIV Convenio Colectivo general de centros y servicios de atención a personas con discapacidad, como pretende la parte recurrente (INTEGRA), pues tal norma colectiva sólo resulta de aplicación a los centros especiales de empleo, condición que no tiene la empresa entrante (EMYSI), por lo que no puede operar la sucesión convencional, ni declararse la existencia de sucesión legal, al amparo del art. 44 del ET, al no haberse acreditado la transmisión de una unidad productiva autónoma entre la empresa saliente y la entrante.

da notarialmente al socio trabajador el 24 de abril de 2018.

D. Héctor impugnó la sanción de expulsión ante la jurisdicción social, formulando demanda por despido frente a COTRAYN, que quedó sin resolver al estimar el juzgado de lo social la excepción de falta de jurisdicción para conocer la impugnación del acuerdo social de expulsión.

Frente a dicha sentencia recurrió en suplicación D. Héctor, recurso resuelto por la sentencia desestimatoria objeto del presente comentario.

B. La doctrina jurisprudencial

La cuestión litigiosa que resuelve la sentencia analizada consiste en dilucidar si los tribunales del orden jurisdiccional social son competentes para resolver la pretensión impugnatoria de la expulsión de la cooperativa de trabajo asociado formulada por un socio trabajador, cuando tal sanción responde a incumplimientos societarios cometidos por el mismo, que no guardan relación con su prestación laboral sino con su consideración de socio.

Para resolver tal cuestión, el TSJ se basa en la jurisprudencia unificada existente en

torno a tal debate jurídico, reproduciendo la doctrina contenida en la STS de 13 de septiembre de 2016, rec. 1969/2015. En esta resolución se razona lo siguiente: “1.– En lo que se refiere a la cuestión de la competencia del orden social de la jurisdicción que constituye el objeto del primer motivo del recurso, el punto de partida no puede ser otro que el establecido en el art. 2. c) LRJS, al disponer que este orden es el competente para conocer de los litigios: “Entre las sociedades laborales o las cooperativas de trabajo asociado, y sus socios trabajadores, exclusivamente por la prestación de sus servicios”.

Da respuesta esta norma a la compleja situación que se plantea en este tipo de entidades, en las que los titulares de su capital social son a la vez trabajadores que prestan servicios laborales para las mismas, con lo que no siempre es fácil distinguir si la controversia litigiosa afecta al aspecto laboral o civil de esa dualidad jurídica, siendo que la competencia de uno u otro orden jurisdiccional depende justamente de esa consideración.

La LRJS es en este punto concluyente, no le corresponde a este orden jurisdiccional la competencia para dilucidar aquellas acciones que versen sobre derechos o aspectos sociales ajenos a lo que es el estricto desenvolvimiento de la relación laboral.

2.– Por su parte, y en concordancia con lo anterior, la Ley 27/1999, de 16 de julio, de Cooperativas, dispone en su art. 87 que “Las cuestiones contenciosas que se susciten entre la cooperativa y sus socios trabajadores, por su condición de tales, se resolverán aplicando, con carácter preferente, esta Ley, los Estatutos y el Reglamento de régimen interno de las cooperativas, los acuerdos válidamente adoptados por los órganos sociales de la cooperativa y los principios cooperativos. Las citadas cuestiones se someterán ante la Jurisdicción del Orden Social de conformidad con lo que se dispone en el art. 2.º del Real Decreto legislativo 2/1995, de 7 de abril, por el que aprueba el texto refundido de la Ley de Procedimiento Laboral. La remisión a la Jurisdicción del Or-

den Social atrae competencias de sus órganos jurisdiccionales, en todos sus grados, para conocimiento de cuantas cuestiones contenciosas se susciten entre la cooperativa de trabajo asociado y el socio trabajador relacionadas con los derechos y obligaciones derivados de la actividad cooperativizada. 2. Los conflictos no basados en la prestación del trabajo, o sus efectos, ni comprometidos sus derechos en cuanto aportante de trabajo y que puedan surgir entre cualquier clase de socio y las cooperativas de trabajo asociado, estarán sometidos a la Jurisdicción del Orden Civil.

Viene el problema, porque en materia disciplinaria cabe la posibilidad de que la cooperativa imponga al socio trabajador una sanción, que puede ser derivada tanto de su actuación en el ámbito social de socio cooperativista por infracción de la normativa societaria plasmada en sus estatutos o reglamentos de régimen interno, como de la relación de trabajo, por incumplimiento de las obligaciones de tal naturaleza vinculadas a la prestación de servicios laborales.

Sobre el papel y en pura teoría, la cuestión no presenta mayores dificultades. El orden social de la jurisdicción sería el competente para conocer de la impugnación de sanciones por incumplimiento de las obligaciones laborales; mientras que al orden civil le pertenece el enjuiciamiento de las sanciones por vulneración de la normativa aplicable a la relación social”.

En atención a tal doctrina jurisprudencial, concluye la Sala que la decisión de la Sociedad Cooperativa demandada de expulsar al recurrente fue por imputaciones ajenas al estricto desenvolvimiento de la relación laboral, entrando de lleno en el campo de actuación societario, por disputas internas entre el recurrente o por conductas de éste ajenas al trabajo en el sector de actividad al que se dedique la Sociedad Cooperativa.

De esta manera, por aplicación del artículo 2 c) de la Ley Reguladora de la Jurisdicción Social, el Orden Social de la Jurisdicción no es competente para el enjuiciamiento de la

presente causa, sin perjuicio del derecho de la parte recurrente de interponer las acciones que el correspondan ante el Orden Civil de la Jurisdicción.

4. SOCIO TRABAJADOR. EXPEDIENTE REGULACIÓN DE EMPLEO. JUBILACIÓN ANTICIPADA

Sentencia 115/2022 de la Sala de lo Social del Tribunal Superior de Justicia de Extremadura, de 23 de febrero de 2022.

Recurso de suplicación núm. 876/2021.

Ponente: Ilmo. Sr. D. Pablo Surroca Casas

A. El asunto enjuiciado

D. Fulgencio prestó servicios como socio trabajador de una cooperativa de trabajo asociado, afiliado al régimen general de la Seguridad Social (RGSS), desde el 1 de mayo de 1992 hasta el 31 de marzo de 2019, fecha esta última en que ve extinguida su relación como socio trabajador por solicitud de expediente de regulación de empleo tras el acuerdo de la asamblea general extraordinaria de la cooperativa, en virtud de causa económica que fue constatada por la autoridad laboral, declarándole en situación legal de desempleo, previo informe favorable de la Inspección de Trabajo

D. Fulgencio solicitó al INSS pensión de jubilación anticipada involuntaria, que le fue denegada con el argumento de que su cese no deriva de ninguna de las causas de extinción que recoge el art. 207.1, d) LGSS, resolución que impugnó judicialmente, siendo desestimada su demanda.

Frente a dicha sentencia recurrió en suplicación D. Fulgencio, recurso resuelto por la sentencia estimatoria objeto del presente comentario.

B. La doctrina jurisprudencial

La cuestión resuelta por la sentencia analizada consiste en dilucidar si un socio traba-

jador de una cooperativa tiene derecho a la jubilación anticipada en el supuesto en que su relación societaria se extinga como consecuencia de un expediente de regulación de empleo acordado por la cooperativa de trabajo asociado.

Para resolver tal cuestión, el TSJ se basa en la jurisprudencia unificada que interpreta la letra d) del art. 207.1 LGSS (por todas, SSTS 17 de septiembre de 2019, rec. 1741/2017; 10 y 19 de diciembre de 2018, rec. 3407/2016 y 2233/2017, respectivamente). Conforme a esta doctrina jurisprudencial, los socios trabajadores de las cooperativas de trabajo asociado, como asimilados a trabajadores por cuenta ajena y encuadrados en el RGSS, tienen derecho a la prestación de jubilación anticipada en el caso de extinción de su relación con la cooperativa por causas no imputables a su voluntad de carácter económico, productivo, técnico u organizativo o por fuerza mayor. En este sentido, reproduciendo la fundamentación jurídica de la STS de 6 de noviembre de 2019 (rec. 2416/2017) razona: “una vez integrados en el Régimen General de la Seguridad Social los socios trabajadores de las cooperativas de trabajo asociado, las normas que regulan el citado régimen general se aplican totalmente salvo excepciones expresamente establecidas en la ley, lo que no es el caso. Además, tal criterio debe primar sobre la literalidad del precepto que se refiere, ciertamente, a trabajadores y a extinción de la relación laboral. Por ello, aunque estemos ante un cooperativista en el que pueda primar la relación societaria y en el que la extinción de su relación ha sido conformada –mediatamente a través de su participación como socio en el acuerdo de solicitar la, declaración de concurso de acreedores– a través de la concurrencia de su voluntad, lo cierto es que se ha quedado sin trabajo, viendo su contrato extinguido por una de las causas que lista el artículo 207, d) LGSS, por lo que concurre la circunstancia exigida por la norma en cuestión prevista para los supuestos de sujetos encuadrados en el Régimen General de la Seguridad Social que no estén expresamente excluidos de tal posibilidad de jubilación an-

ticipada. El hecho de que la reforma operada mediante el RDL 5/2013, 15 de marzo, de medidas para favorecer la continuidad de la vida laboral de los trabajadores de mayor edad y promover el envejecimiento activo, haya introducido expresamente la posibilidad de acceso a la jubilación anticipada parcial de los socios trabajadores de las cooperativas, integrados en el RGSS –que la legislación anterior no contemplaba– evidencia que para la jubilación anticipada ordinaria no era necesaria su mención expresa al ser la norma general susceptible de ser interpretada, tal como lo hacemos ahora, incluyendo al personal integrado en el Régimen General de la Seguridad Social”.

Argumenta el TSJ que es cierto, como se indica en la sentencia de instancia, que dada la condición de socio cooperativista, la voluntad empresarial extintiva se halla en parte conformada por la del trabajador, pero lo relevante es que, por un lado, el socio trabajador está asimilado a un trabajador por cuenta ajena encuadrado en el RGSS y, por otro, que

la extinción de su relación no es por causa a él imputable, sino por una causa ajena a su voluntad, cual es la situación económica negativa que impide el mantenimiento de la relación del socio trabajador con la cooperativa, causa extintiva prevista en el art. 151 de la Ley 9/2018, de 30 de octubre, de sociedades cooperativas de Extremadura y en el art. 85.1 de la Ley 27/1999, de 16 de julio, de Cooperativas, y que es constatada por la autoridad laboral tras informe favorable de la Inspección de Trabajo, por lo que es perfectamente asimilable esta causa al despido objetivo por causas económicas al que se refiere el número 2, de la letra d), apartado 1º, art. 207 LGSS, sin que se prevea en la normativa referida la percepción de indemnización alguna.

En consecuencia, concluye la Sala, la sentencia de instancia infringe la jurisprudencia unificada expuesta, debiendo ser revocada, reconociendo el derecho de D. Fulgencio a percibir la prestación por jubilación anticipada por causa no imputable al trabajador.

DANIEL HERNÁNDEZ CÁCERES**

I. ASOCIACIONES

1. ASOCIACIÓN. IMPUGNACIÓN DE ACUERDOS. MODIFICACIÓN DE ESTATUTOS A TRAVÉS DE REGLAMENTO RÉGIMEN INTERNO. PUBLICIDAD

**Sentencia 822/2021 de la Audiencia
Provincial de León (Sección 1ª)** de 5
noviembre.

Nº de recurso: 755/2021.

Ponente: Ilmo. Sr. D. Ricardo Rodríguez López

A. El asunto enjuiciado

Una asociación de cazadores modifica el contenido de sus estatutos para introducir entre las situaciones en las que se perderá la condición de socio la desaparición de *“la condición de residente que le otorgó el derecho a serlo, con excepción de los casos en que esto ocurre después de 10 años de permanencia como socio”*. A pesar de que las causas de pérdida de la condición de socio se encuentran reguladas en los estatutos, la asociación introduce este nuevo contenido a tra-

vés de un acuerdo que modifica el reglamento de régimen interno. Todo ello lo hace tras cumplir con la convocatoria de Asamblea General con tal objeto y aprobación de la reforma por mayoría absoluta de los presentes.

Como consecuencia de la incorporación de esta nueva causa, el demandante se ve directamente afectado, por lo que la asociación le comunica el acuerdo referido junto con la pérdida de la condición de socio y le devuelve el importe de la cuota que había sido pagada.

Seis años después de que se le comunicara el acuerdo alusivo a la causa de la pérdida de la condición de socio, el socio afectado decide demandar a la asociación solicitando la declaración de que su condición de socio no resultó afectada por el acuerdo de la asamblea general y que se condene a la asociación a restablecerle en cuantos derechos son inherentes a tal condición.

El 4 de junio de 2021 el Juzgado de 1.ª Instancia número 1 de León dictó sentencia desestimando las pretensiones del demandante fundando su decisión en la caducidad de la acción

* Debido a que desde el anterior número de la revista (150) hasta la redacción del número actual no se ha dictado ninguna sentencia del Tribunal Supremo de ámbito mercantil sobre las entidades estudiadas, se ha decidido incluir en esta sección algunas de las sentencias de Audiencias Provinciales que pudieran resultar de mayor interés por el asunto enjuiciado.

** Contratado Predoctoral perteneciente al programa de Formación del Profesorado Universitario del Ministerio de Ciencia, Innovación y Universidades (FPU18/04123) Área de Derecho Mercantil. Miembro del Centro de Investigación en Derecho de la Economía Social y en la Empresa Cooperativa (CIDES) de la Universidad de Almería.

de impugnación de los acuerdos de la asociación aplicando lo dispuesto en el artículo 40.3 de la Ley Orgánica 1/2002, de 22 de marzo, reguladora del Derecho de Asociación (en adelante LOA).

Tras esta sentencia, el antiguo socio decide recurrirla en apelación alegando que:

1. En la demanda no se impugna ningún acuerdo de la asociación, sino que se solicita la ineficacia del acuerdo adoptado en relación con el demandante por contravención de normas legales imperativas y con base en la nulidad de pleno derecho del acuerdo adoptado. Siendo aplicables las normas del Código Civil, por lo que su vulneración conlleva la nulidad de pleno derecho de cualquier acto contrario a ellas.
2. El artículo 7 LOA establece que en los Estatutos se regulen las causas de la pérdida de la condición de socio, que no pueden ser modificados por un reglamento de régimen interior y, en todo caso, requeriría inscripción en el Registro de Asociaciones (art. 16.1 LOA).
3. Aplicación retroactiva de una norma: dicho acuerdo supone la pérdida de una condición adquirida con anterioridad con privación del derecho fundamental de asociación.

B. La doctrina jurisprudencial

En relación a las dos primeras cuestiones, el ponente entiende que la solicitud de la ineficacia es en sí misma la solicitud de la impugnación de un acuerdo determinado e identificado. En este sentido, *“tanto si se alega la ineficacia de un acuerdo contrario al ordenamiento jurídico como si se alega por vulneración de normas estatutarias, el fundamento de la acción, en ambos casos es la nulidad del acuerdo adoptado (nulidad absoluta o relativa), que se ha de hacer valer mediante impugnación del acuerdo correspondiente”*. La única diferencia entre ambos supuestos sería el plazo de caducidad de la acción para impugnar, que sería de 40 días en el caso de acuerdos

contrarios a los estatutos frente a la ausencia de caducidad para la impugnación de acuerdos contrarios al ordenamiento jurídico.

Con respecto a esta cuestión, el acuerdo adoptado, sea cual sea la calificación otorgada y a pesar de que se inserte como parte de otras disposiciones de un reglamento de régimen interior, supone una modificación de los estatutos. Expone el Magistrado que *“lo relevante para su validez no es cómo se formaliza el acuerdo (con nueva redacción de los Estatutos o mediante incorporación en otro texto) ni cómo se califica en el acta, sino el cumplimiento de los requisitos legales para su adopción”*, lo cual se ha cumplido al haber convocado la Asamblea General con tal objeto (reforma del Estatuto) y haberse aprobado la reforma por mayoría absoluta de los presentes, por lo que no se ha producido infracción de norma alguna.

Dicho acuerdo tampoco vulneraría una norma legal, sino lo establecido en los Estatutos sobre la pérdida de la condición de socio. Establece el ponente que *“aun entendiéndose que la norma estatutaria no se puede modificar por acuerdos calificados erróneamente como de régimen interno, estaríamos ante una infracción de normas estatutarias, no ante una vulneración de normas legales”*. Por lo que dicho acuerdo no es nulo, sino anulable en el plazo previsto en el artículo 40.3 LOA.

Igualmente, tampoco se podría otorgar a la inscripción de las reformas estatutarias un efecto constitutivo de validez, ya que dichos efectos no se le otorga ni siquiera a la propia constitución de la asociación. La inscripción de las asociaciones es solo a efectos de publicidad (art. 10.1 de la LOA), al igual que ocurre en relación con las modificaciones estatutarias (art. 16.2 LOA). Por lo que las reformas estatutarias son válidas desde que se celebra la asamblea general, no requieren de dicha inscripción que solo tiene efectos de publicidad. En atención a esto, si al demandante se le notificó el acuerdo, disponía de 40 días para su impugnación.

En cuanto a la tercera de las cuestiones alegadas en el recurso, la adopción de dicho

acuerdo tampoco puede vincularse al principio de prohibición de aplicación retroactiva de normas sancionadoras que deriva del art. 25 de la Constitución Española. En este sentido, tal y como recoge la sentencia 326/2016 de la Sala 1.ª del Tribunal Supremo de 18 de mayo de 2016 *“toda vez que dicho precepto se refiere a los delitos, penas y faltas o infracciones administrativas, y no cabe encuadrar en el ámbito de éstas, como propia actuación de la Administración Pública, la sanción discutida, ni tiene condición de propio acto administrativo lo llevado a cabo por el recurrente”*.

Por último, el ponente también entiende que procedería acoger el retraso desleal como causa de desestimación de la demanda, ya que

el recurrente dejó *“transcurrir unos 6 años desde que se le comunicó el acuerdo referido a la causa de la pérdida de la condición de socio y, lo que es más importante, desde que se le devolvió el importe de la cuota que había pagado, sin que conste que durante esos seis años hubiera intentado volver a pagar las cuotas o hubiera procurado participar en la asociación o solicitara su reconocimiento como asociado”*. De todo ello, sumado a que tampoco hubo objeción alguna tras recibir el importe de la cuota que había pagado, se deduce *“una voluntaria aceptación del acuerdo adoptado y de su separación de la asociación”*.

Por todo ello, finalmente, se desestima el recurso de apelación.

II. COOPERATIVAS

1. COOPERATIVA DE TRABAJO. ADQUISICIÓN DE CONDICIÓN DE SOCIO POR TRABAJADOR. MOTIVOS DE RECHAZO. LEGITIMACIÓN IMPUGNACIÓN

Sentencia 380/2021 de la Audiencia Provincial de Madrid (Sección 28ª)

de 22 de octubre.

Nº de recurso: 548/2020.

Ponente: Ilmo. Sr. D. Gregorio Plaza González

A. El asunto enjuiciado

Dos trabajadoras asalariadas de una cooperativa de educación, tras más de 15 años trabajando para la cooperativa, solicitaron en octubre de 2018 información sobre los derechos, obligaciones, responsabilidades y condiciones laborales si aceptan ser socias de la cooperativa. El 26 de octubre, la cooperativa les responde con dicha información, tras lo cual, el 8 de noviembre, mediante escrito cumpliendo con los requisitos establecidos en los estatutos, las trabajadoras solicitan la admisión como socias en la cooperativa. Dicha solicitud fue denegada por parte de las administradoras solidarias de la cooperati-

va, mediante resolución de 23 de noviembre de 2018, por los siguientes motivos:

- a. Preclusión del plazo otorgado para la respuesta sobre la incorporación como socios de la cooperativa, ya que los estatutos exigen un plazo de 10 días para la ratificación de las interesadas;
- b. Existencia de un perjuicio económico para la cooperativa en el caso de que se incorporasen nuevos socios/as trabajadores/as;
- c. En relación con lo anterior, evitar el despido de trabajadoras si se llevase a cabo la incorporación de socios/as trabajadores/as.

Tras esta resolución, las trabajadoras interponen recurso ante la Asamblea General de la cooperativa el 5 de diciembre de 2018. La Asamblea General ordinaria, celebrada el 3 de junio 2019, y habiéndose producido un mes antes la preceptiva audiencia previa, acordó desestimar el recurso añadiendo un cuarto motivo:

- d. La falta de implicación, interés o iniciativa en el desarrollo de su carrera profesional o societaria.

Ante dicha resolución, las trabajadoras interponen demanda solicitando que se declare la nulidad del acuerdo de la Asamblea General Ordinaria en el que se desestima el recurso presentado respecto a la solicitud de incorporación de las demandantes, y que se produzca la incorporación de las mismas como socias trabajadoras de pleno derecho en la cooperativa.

La cooperativa contesta a la demanda alegando falta de legitimación de las demandantes para solicitar la anulabilidad del acuerdo de la asamblea; ejercicio extemporáneo de la solicitud; dificultades económicas de la cooperativa para soportar la incorporación de dos nuevas socias; y falta de implicación e interés de las demandantes en su formación profesional y en la marcha de la cooperativa.

La sentencia dictada por el Juzgado de lo mercantil estimó íntegramente la demanda y declaró la nulidad del acuerdo adoptado en la asamblea general por la que se deniega la solicitud de incorporación de las trabajadoras como socias de la cooperativa. Tras la misma, la cooperativa presenta recurso de apelación.

B. La doctrina jurisprudencial

Con respecto a la legitimación activa cuestionada, la sentencia dicta que, al reproducir los estatutos la norma imperativa aplicable en cuanto a la adquisición de la condición de socio por un trabajador asalariado, en realidad no hay infracción estatutaria, sino vulneración de las normas imperativas. Además, establece la sentencia que *“cuando se trata de un acuerdo que rechaza el acceso a la condición de socio no cabe introducir restricción alguna a la legitimación para recurrir”*. Por ello, el artículo 19 de la Ley 4/1999, de 30 de marzo, de Cooperativas de la Comunidad de Madrid (en adelante LCCM) no establece ninguna restricción a la impugnación de aquellos acuerdos que tienen que ver con la admisión del socio en la cooperativa.

En cuanto al procedimiento aplicable a la solicitud de acceso a la condición de socio,

la cooperativa alega que al haber transcurrido más de seis meses desde que las trabajadoras cumplieron dos años de antigüedad en la cooperativa, no les es de aplicación el procedimiento previsto por el art. 105.3 LCCM reservado para trabajadores, y en su lugar, las trabajadoras han tenido que acudir al procedimiento ordinario de admisión regulado en los estatutos, el cual impone efectuar una “ratificación” en el plazo de 10 días. Ratificación que no han realizado dentro de dicho plazo. Sin embargo, la sentencia establece que al no prever los estatutos el procedimiento aplicable cuando la solicitud de acceso a la condición de socio se efectúe fuera de ese periodo de seis meses, no habría que acudir directamente al procedimiento de acceso ordinario estatutario, sino a las normas especiales para las cooperativas de trabajo de la LCCM. En este sentido, la falta de solicitud tras esos seis meses no supone que el trabajador no deba ser admitido como socio, sino que, en virtud del art. 105.3 LCCM, los estatutos podrán fijar un periodo de espera para efectuar la solicitud, fijando en este caso los estatutos de la cooperativa un periodo de espera de 5 años. Por lo que el ponente entiende que *“cumplido en este caso dicho periodo con creces, la Cooperativa está obligada a la admisión del trabajador como socio, siempre que se cumplan los requisitos estatutarios, que en este caso se cumplen”*.

Igualmente, con respecto a la necesidad de ratificación, dicta la sentencia que al no prever los estatutos un procedimiento aplicable cuando la solicitud de socio se efectúa fuera de esos seis meses, se debe acudir a las normas generales de la LCCM, las cuales no establecen más que una solicitud y la correspondiente resolución, sin que se disponga ninguna “ratificación” (art. 19.3 LCCM). Y aunque se pretendiera aplicar a esta solicitud el procedimiento estatutario que requiere la ratificación, la cooperativa debería haber contestado en el primer escrito de 26 de octubre informando de dicho plazo y de las consecuencias de la falta de ratificación. Añade la sentencia, que para el cómputo de dicho plazo deberían

tomarse en consideración únicamente los días hábiles por resultar de lo dispuesto en la D.A. Segunda LCCM. En consecuencia, y aunque no sería de aplicación a este caso, dicha solicitud se habría ratificado en plazo.

Finalmente, con relación a los motivos de rechazo de la solicitud esgrimidos por la cooperativa, establece la sentencia que no resulta admisible que se puedan introducir motivos de rechazo de la solicitud no previstos legal o estatutariamente, sino que estos han de estar necesariamente tipificados. Tampoco puede la Asamblea al resolver el recurso frente a la resolución del órgano de administración, introducir nuevas causas de rechazo de la solicitud. Tampoco puede admitirse la causa económica basada en la existencia de diversos ejercicios con pérdidas, puesto que recientemente se jubilaron dos socias y hasta entonces la cooperativa no tuvo que recurrir al cauce de las bajas obligatorias. Ni se justifica debidamente cuáles son las cargas que supone para la cooperativa el que se mantenga el número de socios tras dichas jubilaciones ni de qué modo incide en la situación patrimonial.

2. COOPERATIVA DE TRABAJO. COMPLEMENTOS SALARIALES Y REMUNERACIÓN POR EJERCICIO DE LOS ÓRGANOS SOCIALES

Sentencia 49/2022 de la Audiencia Provincial de Madrid (Sección 28ª)
de 28 de enero.

Nº de recurso: 79/2021.

Ponente: Ilmo. Sr. D. Rafael Fuentes Devesa

A. El asunto enjuiciado

En el seno de una cooperativa de educación, la asamblea general aprueba un organigrama en el que se establece la designación de cargos y fija unos complementos salariales por responsabilidad, tanto para cargos docentes como para cargos sociales. Un grupo de socios estiman que esta deci-

sión va en contra de lo fijado en estatutos, ya que estos prevén que el ejercicio del cargo de consejero sea gratuito, por lo que interponen demanda frente a la cooperativa impugnando el acuerdo adoptado. La cooperativa se opuso a dicha demanda.

Finalmente, la sentencia consideró que el acuerdo impugnado era nulo y declaró la nulidad del mismo por cuanto contraviene tanto la Ley como los estatutos.

En el recurso de alzada frente a dicha resolución la cooperativa alega que el acuerdo impugnado es ajustado a la ley a los estatutos por lo siguiente:

- a. se encuentra amparado en el artículo 12 de los estatutos cuando se dice que la retribución (anticipo societario) de cada cooperativista dependerá, entre otros factores, “... de las funciones desempeñadas por el mismo”;
- b. que ningún socio recibe una remuneración por el desempeño del cargo de consejero, sino que estas personas – que también son docentes del Colegio – cobran su nómina por el puesto de trabajo que desempeñan para la entidad, incluyendo un plus compensatorio de las tareas adicionales que deben desempeñar;
- c. que el sistema retributivo de la Cooperativa está funcionando desde 2006, limitándose el acuerdo de mayo de 2016 a actualizarlo.

B. La doctrina jurisprudencial

Con respecto a la remuneración de los miembros del consejo rector, la norma de cooperativas madrileña establece una reserva estatutaria en dicha materia (art. 43.5 LCCM). En nuestro caso, los estatutos de la cooperativa fijan que “*el ejercicio del cargo de Consejero no dará lugar a retribución alguna, aunque en todo caso, será resarcido de los gastos originados por el ejercicio del mismo*”.

Así pues, en este caso, lo esencial es verificar si esos complementos retributivos que se asignan a los miembros del consejo rector tienen la condición de complementos por funciones docentes como los que pueden recibir algunos socios trabajadores (director pedagógico, jefes de estudios, coordinadores, etc.), o bien son complementos asignados por el desempeño de funciones ejecutivas o gerenciales.

La cooperativa en el recurso alega que en realidad las cuantías que reciben las personas que ostentan dicho cargo no las reciben por el mero hecho de ostentarlo, sino como un complemento sobre la nómina del socio trabajador *“en atención al mayor volumen de tareas, y también de cargas y responsabilidades”*.

Es debido precisamente a estas concretas manifestaciones contenidas en el recurso por las que la sentencia reconoce que estas cantidades se corresponden con el abono de una

remuneración (*“llámese complemento, pluses, compensaciones o de otras formas”*) a las personas que desempeñan ciertos puestos con tareas ejecutivas en el órgano de administración. El ejercer funciones ejecutivas no les habilita para recibir retribución alguna al no estar prevista esta posibilidad en los estatutos. Por lo que *“no hay, pues, controversia al ser hecho admitido, que los miembros del Consejo perciben remuneraciones por las tareas ejecutivas propias del cargo, distintas a las tareas docentes o pedagógicas que puedan desempeñar otros socios-trabajadores”*.

La argumentación que hace referencia al artículo 12 de los estatutos, referente a los anticipos societarios, tampoco debe admitirse dado que se trata de remuneraciones por la actividad cooperativizada de los socios trabajadores, es decir, por la actividad docente que desempeñan, la cual no hay que confundir con la remuneración por el ejercicio de actividades ejecutivas.

TERESA PUCHOL TUR*

COMENTARIO JURISPRUDENCIA

A VUELTAS CON EL CÉNTIMO SANITARIO

Comentario a la Sentencia del Tribunal Supremo de 28 de marzo de 2022¹

Resumen La sentencia versa sobre el derecho a la devolución del impuesto sobre las ventas minoristas de determinados hidrocarburos. La recurrente es una cooperativa de transporte que solicita la devolución de dicho impuesto. El Tribunal Supremo falla a su favor.

Palabras clave: Céntimo sanitario; IVMDH; devolución; derecho; cooperativa; gasolinera.

1. INTRODUCCIÓN

El Impuesto sobre las Ventas Minoristas de Determinados Hidrocarburos (en adelante, IVMDH o céntimo sanitario), estuvo durante bastante tiempo en el centro de atención, como consecuencia de que el Tribunal de Justicia de la Unión Europea (en adelante, TJUE) lo declarara contrario a la legislación comunitaria y sentenciara que el Estado español debía devolver lo recaudado. En el año 2018, tanto el Tribunal Supremo (en adelante, TS) como el TJUE, sentenciaron que las gasolineras no tenían el derecho a la devolución de este impuesto porque era un impuesto que se repercutía completamente.

Las cooperativas tienen estaciones de servicio y éstas también fueron también unas de las afectadas por el céntimo sanitario.

El IVMDH se introdujo en el sistema fiscal español en el año 2002 con la Ley 24/2001, de 27 de diciembre, de Medidas Fiscales, Administrativas y de Orden Social. Entró en vigor en el año 2002 y estuvo vigente hasta el año 2012. A partir del año 2013 fue absorbido por el impuesto de hidrocarburos. En el año 2014 el TJUE lo declaró ilegal².

El céntimo sanitario era un impuesto estatal, indirecto y cedido a las Comunidades

* Personal Investigador en Formación. Universitat de València. ORCID: 0000-0003-3725-921. ResearcherID: ADG-6832-2022. Proyecto Sostenibilidad en Nuevos Modelos de Empresa y de Negocio (DIGISOST) RTI2018-096295-B-C21

¹ Roj- STS 1131/2022 – ECLI:ES:TS:2022:1131

² GIL GARCÍA, E. (2014): "El diseño de la tributación ambiental basado en la existencia de una finalidad extrafiscal específica: especial referencia al "céntimo sanitario"." *Revista Quincena Fiscal* nº 28/2014 Editorial Aranzadi, S.A.U, p. 12.

Autónomas, exceptuando a Canarias, Ceuta y Melilla. Este tributo gravaba, como su propio nombre indica, las ventas minoristas de determinados hidrocarburos; y su recaudación se destinaba a financiar la sanidad, que también esta cedida a las Comunidades Autónomas³. De ahí el nombre de céntimo sanitario.

La Sentencia de 28 de marzo de 2022, que se va a comentar, versa sobre la devolución del IVMDH a una cooperativa. Las partes de este procedimiento son la Cooperativa de Transportes de Córdoba San Rafael Cotranto, SCA, quien interpone el recurso, y la Administración General del Estado, la recurrida.

El comentario va a seguir la siguiente estructura: en el primer lugar se va a comentar la Sentencia del 27 de febrero de 2014 del TJUE, en que se anuló el céntimo sanitario y sus repercusiones; seguidamente se comentará tanto la Sentencia del TS como del TJUE en que se declara que a las gasolineras no se les puede devolver el céntimo sanitario. A continuación, se comentarán los aspectos de la Sentencia del 28 de marzo de 2022 sobre el método para solicitar la devolución y la determinación de la cuantía de la indemnización. Para finalizar, se expondrán unas breves conclusiones.

2. LA ANULACIÓN DEL CÉNTIMO SANITARIO

Con la Sentencia del 27 de febrero de 2014 del TJUE⁴ se concluyó que el IVMDH era contrario a la normativa europea⁵. El Estado español solicitó que no se aplicara el carácter retroactivo de la sentencia, alegando el siguiente principio de seguridad jurídica del ordenamiento de la Unión: *“limitar la posi-*

bilidad de que los interesados invoquen una disposición por él interpretada con el fin de cuestionar relaciones jurídicas establecidas de buena fe”. Para poder aplicar dicho principio se debe cumplir dos requisitos, el primero la buena fe de los interesados y el segundo, que se deriven trastornos graves. En este caso el Estado español tenía que devolver alrededor de 13 millones de euros⁶.

El 24 de octubre de 2013 salió el dictamen del Abogado General del TJUE. El Abogado llegaba a la conclusión que el IVMDH era contrario a la legislación comunitaria en materia de los IIEE, manifestando que el Estado español podría quedar obligado a devolver los 13 millones de euros, sin embargo, contemplaba la posibilidad de limitar los efectos⁷.

En las conclusiones del dictamen, el abogado señalaba que el céntimo sanitario no cumplía los dos requisitos que se exigen en la normativa para este tipo de gravámenes. Estos requisitos son: no tener una finalidad presupuestaria y respetar el sistema general del devengo para los impuestos especiales (en adelante, IIEE) o impuesto sobre el valor añadido (en adelante, IVA). En cuanto al primer requisito, el IVMDH sí que tenía finalidad presupuestaria, financiar la sanidad, aunque se quisiera camuflar que tenía una finalidad específica. Se disponía que la finalidad específica era reducir los costes sociales (sanitarios y medioambientales) provocados por el consumo de hidrocarburos. El abogado señaló que la salud pública o el medio ambiente no son finalidades de los IIEE legisladas en la Directiva. Con respecto al segundo requisito, el devengo de los IIEE es al salir del último depósito fiscal y el IVMDH se devengaba cuando se vendía al consumidor final⁸.

³ Ídem, p.12.

⁴ ECLI:EU:C:2014:108

⁵ FERNÁNDEZ DE BUJÁN Y ARRANZ, A. (2016): “El establecimiento de un régimen general de los impuestos especial es por la Directiva 2008/118/CE en jurisprudencia reciente del TJUE”. *Revista Quincena Fiscal*, nº 3/2016, p.12.

⁶ FERNÁNDEZ DE BUJÁN Y ARRANZ, A. (2016): “El establecimiento de un régimen general...”, p.12.

⁷ CALVO VÉRGEZ, J. (2015): “El devenir de la Sentencia del TJUE de 27 de febrero de 2014 relativa al céntimo sanitario y su proyección en nuestro ámbito jurisdiccional.” *Revista Quincena Fiscal*, nº 3/2015 Editorial Aranzadi, S.A.U, p.2.

⁸ Ídem, p.2-3.

El 27 de febrero el TJUE declaró al IVMDH contrario a la legislación europea. El TJUE llegó a las mismas conclusiones que el Abogado General, no se cumplían los requisitos previstos en la directiva para los IIEE, en concreto al artículo 3.2 de la Directiva 92/12/CEE⁹. Era claro que el IVMDH sí tenía una finalidad presupuestaria, financiar las competencias de las Comunidades Autónomas, en concreto la sanidad. Y como comentaba el abogado tampoco cumplía con el devengo regulado en la normativa europea¹⁰.

El Gobierno español pidió la limitación de los efectos en el tiempo de la sentencia, pero el TJUE lo rechazó. Para que el tribunal acuerde la limitación de los efectos es necesario darse dos requisitos, la buena fe de los interesados y el riesgo de trastornos graves. Además de que la limitación de los efectos de las sentencias son medidas con carácter excepcional¹¹.

El TJUE consideró que el Estado español no cumplía esos requisitos, pero particularmente, el de buena fe. En el ámbito europeo hay una reiterada jurisprudencia en que se señala que las posibles repercusiones económicas negativas que pueda tener un Estado miembro de la Unión no son suficiente para que se limiten los efectos temporales de una sentencia¹². Es decir, que deben concurrir los dos requisitos, el de buena fe y el de perjuicios económicos graves.

A juicio del TJUE, España no cumplía el requisito de buena fe, ya que había recibido

⁹ Dice el artículo 3.2 Directiva 92/12/CEE: "2. Los productos a que se refiere el apartado 1 podrán estar gravados por otros impuestos indirectos de finalidad específica, a condición de que tales impuestos respeten las normas impositivas aplicables en relación con los impuestos especiales o el IVA para la determinación de la base imponible, la liquidación, el devengo y el control del impuesto."

¹⁰ CALVO VÉRGEZ, J. (2015): "El devenir de la Sentencia del TJUE de 27 de febrero de 2014 relativa...", p.6-9.

¹¹ PUEBLA AGRAMUNT, N. (2014): "El céntimo sanitario hoy, o las consecuencias de asumir deliberadamente el riesgo de exigir un impuesto controvertido." *Revista Quincena Fiscal*, nº 7/2014, Editorial Aranzadi, S.A.U., p.9-10.

¹² Ídem, p.13.

advertencias por parte de la Comisión Europea que el IVMDH era contrario al Derecho de la Unión. Además, cuando se creó este impuesto en el 2001, el TJUE ya había dictado una Sentencia, 9 de marzo de 2000, EKW y Wein & Co, en que el tribunal consideraba contrario a la normativa comunitaria un impuesto similar al céntimo sanitario¹³. Pero lo que realmente llevó a la ausencia de la buena fe, fue la vigencia del impuesto por más de diez años a pesar de las advertencias de la Comisión¹⁴.

Como consecuencia, la Administración Tributaria debía devolver el impuesto. La Administración creó un modelo normalizado para solicitar la devolución del IVMDH los que quisieran reclamarla¹⁵.

3. LAS ESTACIONES DE SERVICIO NO TIENEN DERECHO A LA DEVOLUCIÓN DEL CÉNTIMO SANITARIO

En el año 2018 con las Sentencias del TS de 13 de febrero de 2018¹⁶ y del TJUE, de 1 de marzo de 2018, asunto C-76/17¹⁷, se sentencia que las gasolineras no tienen derecho a la devolución del IVMDH. Por lo tanto, las estaciones de servicios de las cooperativas tampoco tienen derecho a su devolución.

Por un lado, en la Sentencia del TS señala que el sujeto pasivo es el vendedor del producto, es decir, la estación de servicio, y es la que está obligada al ingreso del tributo a la Administración. Pero el sujeto pasivo tiene la obligación de repercutir el impuesto al consumidor, por lo cual es el consumidor final

¹³ Ídem, p.14.

¹⁴ CALVO VÉRGEZ, J. (2015): "El devenir de la Sentencia del TJUE de 27 de febrero de 2014...", p.11.

¹⁵ GIL GARCÍA, E. (2014): "El diseño de la tributación ambiental basado en la existencia de una finalidad extrafiscal específica: especial referencia al "céntimo sanitario"." *Revista Quincena Fiscal* nº 28/2014 Editorial Aranzadi, S.A.U., p. 16.

¹⁶ ECLI:ES:TS:2018:308

¹⁷ ECLI:EU:C:2018:139

es que soporta la carga del impuesto¹⁸. Debido a esto, señala la citada Sentencia que el que realmente ha soportado la carga del impuesto declarado ilegal es el consumidor final y indica que la estación de servicio no ha sido más que *“una correa de transmisión entre quien efectivamente pagó/soportó el IVMDH y la Hacienda Pública que, formalmente, tenía entonces derecho a la exacción de aquel tributo”*.

Por lo tanto, se puede concluir, siguiendo el Fundamento de Derecho Tercero de la citada Sentencia del TS que el sujeto pasivo-repercutidor no tiene derecho a la devolución del IVMDH porque él no ha soportado la carga tributaria del impuesto y tampoco se ha visto afectado su patrimonio¹⁹.

Además, esta sentencia se fundamenta en el artículo 14 del Real Decreto 520/2005, de 13 de mayo, por el que se aprueba el Reglamento general de desarrollo de la Ley 58/2003, de 17 de diciembre, General Tributaria, en materia de revisión en vía administrativa (en adelante, RGRVA) apartado cuarto que dice:

“Cuando la devolución de dichos ingresos indebidos hubiese sido solicitada por el retenirador o el obligado tributario que repercutió las cuotas o hubiese sido acordada en alguno de los procedimientos previstos en el artículo 15, la devolución se realizará directamente a la persona o entidad que hubiese soportado indebidamente la retención o repercusión”.

Por lo cual el único que tiene derecho a la devolución es el que realmente hubiese soportado la repercusión. En el caso del céntimo sanitario, el que realmente ha soportado la repercusión es el consumidor final no la estación de servicio²⁰.

Por otro lado, en la misma Sentencia en su Fundamento de Derecho Cuarto señala que aunque se haya recaudado un impuesto ilegal por parte de la Administración Tributaria, esto no hace que el sujeto pasivo-repercutidor tenga derecho a la devolución del IVMDH, ya que el único que ha salido perjudicado es el consumidor final²¹. Si se devolviera el impuesto a los repercutidores se produciría un enriquecimiento injusto de éstos, porque ellos no han sido los que lo han soportado en su patrimonio el impuesto sino el sujeto repercutido.

La Sentencia del TJUE de 1 de marzo de 2018 indica, con respecto a la devolución de un impuesto declarado ilegal, en su número 33 que:

“...a restitución de un tributo recaudado indebidamente podrá denegarse cuando de lugar a un enriquecimiento sin causa del sujeto pasivo... cuando se haya demostrado que la persona obligada al pago de dichos derechos los repercutió efectivamente sobre otros sujetos”,

y concluye en su número 40 diciendo:

“...el Derecho de la Unión, en particular el artículo 30 TFUE, debe interpretarse en el sentido de que el contribuyente que ha soportado de forma efectiva la carga de una exacción de efecto equivalente contraria a este artículo, debe poder obtener la devolución de las cantidades que abonó por este concepto, incluso en una situación en la que el mecanismo de pago de la exacción se configura, en la normativa nacional, de manera que la exacción se repercute al consumidor”²².

De estos citados preceptos se concluye que sólo el que efectivamente haya soportado un tributo ilícito será quien tiene derecho a solicitar la devolución de dicho impuesto.

¹⁸ MENÉNDEZ MORENO, A. (2018): “La devolución de lo pagado por el «céntimo sanitario». A propósito de la Sentencia del Tribunal Supremo 217/2018, de 13 de febrero de 2018, recurso 284/2017; y de la del Tribunal de Justicia de la Unión Europea, de 1 de marzo de 2018, asunto C-76/17.” *Revista Quincena Fiscal*, nº 8/2018 Editorial Aranzadi, S.A.U, p.3-4.

¹⁹ Ídem.

²⁰ Ídem, p.5.

²¹ Ídem, p.6.

²² Ídem, p.7.

Recapitulando, sobre la devolución del céntimo sanitario solo tiene derecho a pedir la devolución quién realmente haya soportado el impuesto, es decir el consumidor final. Dado que si se reintegrara el impuesto a las estaciones de servicio se generaría un enriquecimiento injusto por parte de las gasolineras²³. Por lo tanto, si las estaciones de servicio repercutieron el impuesto no tienen derecho a la devolución del IVMDH.

Siguiendo esta premisa, con respecto a la cooperativa y la relación con sus socios, se procede a analizar la sentencia de la Audiencia Provincial de Córdoba número 249/2017 de 25 abril de 2017²⁴, sobre una cooperativa de transportes que suministraba combustible a sus socios y la devolución del céntimo sanitario. El caso que se presentaba es que la cooperativa era la legitimada a la devolución del IVMDH porque no repercutía el impuesto a los socios, sino que era ella la repercutida. Así lo señala la citada sentencia en su Fundamento de Derecho Tercero:

“Por lo tanto, de la normativa referenciada y aplicada al caso que nos ocupa, nos encontramos que el sujeto pasivo del impuesto ha sido la entidad SUMINISTROS EL CALVARIO S.L. que era quien vendía el gasóleo a UNITRANS en virtud del contrato de 1 de diciembre de 2009 (folios 208 a 209 de las actuaciones). Por otro lado, el sujeto que ha sufrido la repercusión del impuesto ha sido la Cooperativa UNITRANS de conformidad con el referido artículo 14. Al ser anulado el impuesto, procedía la devolución del mismo (indebidamente percibido por la Administración Tributaria) de conformidad con el artículo 14,4 del real decreto 520/2005 de 13 de mayo”.

Pero, entrando en el fundamento del enriquecimiento injusto, la devolución del

céntimo sanitario acarreó que la cooperativa tuviera un enriquecimiento a favor de la misma, porque no todos los socios pueden haber hecho uso del combustible que suministraba la cooperativa, como consecuencia, la devolución del céntimo sanitaria provocaría que todos los socios se beneficiasen del incremento del patrimonio de la cooperativa. Derivando a la situación injusta de que un socio que no hubiera hecho uso de ese suministro tuviera un ingreso extraordinario. Por lo tanto, a la conclusión que llega la citada sentencia es que la cooperativa sí que tiene derecho a la devolución, pero esta ganancia solo deben disfrutarla los socios que realmente hubiesen utilizado el combustible suministrado por la cooperativa. Así lo señala en su Fundamento de Derecho Cuarto:

“Por lo tanto y como corolario, si bien desde un punto de vista tributario, la cooperativa es la única legitimada para reclamar la devolución del impuesto anulado, éste debe ser disfrutado por aquellos que precisamente han determinado la generación de la cuota tributaria, ya que la cooperativa no compró el combustible para sí sino en favor de sus socios cooperativistas. Y este disfrute de los socios debe ser conforme al volumen de compras realizadas”.

Por lo tanto, una cooperativa que haya suministrado hidrocarburos a sus socios, en el caso de que la cooperativa no hubiera repercutido el IVMDH vía precio, sí que tiene derecho a la devolución, ya que como se ha señalado son los repercutidos los que tienen el derecho a la devolución. Aunque esta devolución debe repercutir en los socios que compraron el combustible en la cooperativa, no en aquéllos que no utilizaran el suministro de la cooperativa sino se produciría una situación de enriquecimiento injusto por parte de aquellos socios que no usaron ese servicio de la cooperativa al aumentar el patrimonio de la cooperativa. De este razonamiento se desprende que los que realmente tienen el derecho a la devolución son los socios.

²³ DE CARLOS CASTILLO, A. (2018): “Las gasolineras no tienen derecho a la devolución del «céntimo sanitario» repercutido a sus clientes.” *Revista Quincena Fiscal*, nº 4/2018 Editorial Aranzadi, S.A.U., p.2.

²⁴ ECLI:ES:APCO:2017:226

Como consecuencia, si la cooperativa pidiera la devolución debería pedirla por los hidrocarburos vendidos a sus socios, no a los terceros. La cooperativa debería de haber llevado un registro de las cantidades vendidas a los socios y las que no; y sólo pedir la devolución por las cantidades vendidas a los socios. Ya que si pidiera la cantidad de los hidrocarburos vendidos a terceros se estaría produciendo un enriquecimiento injusto por parte de la cooperativa, por el mismo motivo que se ha estado analizando.

4. LA SENTENCIA DE 28 DE MARZO DE 2022

Los hechos de la sentencia de 28 de marzo de 2022 son: que a raíz de la anulación del IVMDH, una cooperativa de transportes interpone un recurso de responsabilidad patrimonial del Estado para solicitar la devolución del IVMDH, ya que la cooperativa era el consumidor final.

Como se ha indicado, el consumidor final del IVMDH tiene derecho a la devolución del impuesto. Como indica la Sentencia del TS de 28 de marzo de 2022 es responsabilidad patrimonial del Estado legislador por los daños y perjuicios derivados del IVMDH, ya que como señala el Alto Tribunal concurren los requisitos exigidos en la legislación para que se produzca la responsabilidad patrimonial del Estado.

La cuantía exacta de la indemnización será según la Sentencia del TS de 24 de febrero de 2016²⁵:

“Los razonamientos anteriores nos conducen a la estimación del recurso contencioso administrativo. En consecuencia, la Administración General del Estado deberá indemnizar a la parte recurrente en la cantidad resultante de la aplicación de las siguientes bases.

A) La indemnización se integra por la suma de todas las cantidades abonadas durante la vigencia del Impuesto sobre las Ventas Minoristas de determinados Hidrocarburos contrario al Derecho de la Unión Europea, y reclamadas en el presente recurso contencioso administrativo.

B) La cantidad anterior únicamente podrá verse minorada con las cantidades que, en el momento de efectuarse el pago de la indemnización por responsabilidad, la parte recurrente ya hubiera percibido, por devolución de ingresos indebidos, respecto de ese mismo impuesto contrario al Derecho de la Unión Europea y ejercicios.

C) También podrá minorarse la citada suma por las cantidades que, en el momento de efectuarse el pago de la indemnización por responsabilidad, la recurrente ya hubiera percibido por las devoluciones del tramo autonómico respecto del gasóleo profesional, respecto de ese mismo impuesto y ejercicios.

D) Se abonarán los intereses legales de la cantidad reclamada una vez restadas, en su caso, las cantidades recibidas por devolución de ingresos indebidos o respecto del gasóleo profesional (apartados B y C), desde el día de la presentación de la reclamación hasta la fecha de notificación de esta sentencia. Con aplicación, a partir de ese momento, de lo dispuesto en el artículo 106.2 de la LJCA”.

Por lo tanto, la decisión final del TS es:

“(…) la Administración General del Estado deberá indemnizar a la parte recurrente en la cantidad que corresponda conforme las bases fijadas en el fundamento jurídico tercero de esta resolución, cantidad de la que únicamente podrán restarse los importes ya abonados por aquélla por los ejercicios reclamados, cuando al momento de efectuarse el pago de la indemnización por responsabilidad patrimonial, ya hubiera percibido lo reclamado, en su caso, en concepto de devolución de ingresos indebidos o por las devoluciones del tramo autonómico respecto del gasóleo de uso profesional derivadas del referido impuesto”.

²⁵ ES:TS:2016:701

5. CONCLUSIONES

Como consecuencia de lo expuesto, las cooperativas que tuvieran estaciones de servicio no tienen derecho a la devolución del céntimo sanitario, porque tal y como se ha visto el IVMDH se repercute vía precio a los consumidores de las estaciones de servicio. Por lo tanto, son los usuarios de las gasolineras los que tienen derecho a la devolución.

Sólo en el caso de que la cooperativa no hubiera repercutido el céntimo sanitario a sus socios tendrá derecho a percibir la devolución. Pero en este caso, esta devolución deberá repercutir en los socios que efectivamente utilizaron las estaciones de servicio de la cooperativa.

Sin embargo, si la cooperativa hubiese sido realmente el consumidor final sí tiene derecho a la devolución del tributo. El método a través del cual se debe solicitar la devolución es el proceso de responsabilidad patrimonial del Estado.

La indemnización serán las cuantías abonadas por el IVMDH y además que hayan sido reclamadas. Solo se podrá minorar si el contribuyente ha obtenido la devolución por ingresos indebidos por el mismo objeto. Además, se abonarán los intereses legales de la cuantía reclamada desde el día de la reclamación hasta la fecha de notificación de la sentencia.

Con esta sentencia se ratifica el derecho a los consumidores finales del IVMDH a solicitar la devolución de dicho impuesto.

BIBLIOGRAFÍA

- CALVO VÉRGEZ, J. (2015): "El devenir de la Sentencia del TJUE de 27 de febrero de 2014 relativa al céntimo sanitario y su proyección en nuestro ámbito jurisdiccional." *Revista Quincena Fiscal*, nº 3/2015.
- DE CARLOS CASTILLO, A. (2018): "Las gasolineras no tienen derecho a la devolución del «céntimo sanitario» repercutido a sus clientes." *Revista Quincena Fiscal*, nº 4/2018.
- FERNÁNDEZ DE BUJÁN Y ARRANZ, A. (2016): "El establecimiento de un régimen general de los impuestos especial es por la Directiva 2008/118/CE en jurisprudencia reciente del TJUE". *Revista Quincena Fiscal*, nº 3/2016.
- GIL GARCÍA, E. (2014): "El diseño de la tributación ambiental basado en la existencia de una finalidad extrafiscal específica: especial referencia al «céntimo sanitario»". *Revista Quincena Fiscal* nº 28/2014.
- MENÉNDEZ MORENO, A. (2018): "La devolución de lo pagado por el «céntimo sanitario». A propósito de la Sentencia del Tribunal Supremo 217/2018, de 13 de febrero de 2018, recurso 284/2017; y de la del Tribunal de Justicia de la Unión Europea, de 1 de marzo de 2018, asunto C-76/17." *Revista Quincena Fiscal*, nº 8/2018.
- PUEBLA AGRAMUNT, N. (2014): "El céntimo sanitario hoy, o las consecuencias de asumir deliberadamente el riesgo de exigir un impuesto controvertido." *Revista Quincena Fiscal*, nº 7/2014.

RESEÑA JURISPRUDENCIA

1. RÉGIMEN ENTIDADES NO LUCRATIVAS, IVA, HECHO IMPONIBLE, ASOCIACIÓN DEPORTIVA

Sentencia del Tribunal Supremo, sala de lo Contencioso de 26 de septiembre de 2021.

Nº recurso: 8146/2019.

N.º de resolución: 1267/2021.

Ponente: Ilm. Sr. D. Dimitry Teodoro Berberoff Ayuda

A. Asunto enjuiciado

Esta sentencia versa sobre un conflicto entre la Administración Tributaria y una Fundación de carácter deportiva sobre la existencia o no del hecho imponible del impuesto sobre el valor añadido (en adelante, IVA) en un contrato de patrocinio publicitario que entra en juego el artículo 25 de la Ley 49/2002, de 23 de diciembre, de régimen fiscal de las entidades sin fines lucrativos y de los incentivos fiscales al mecenazgo. Al final el TS en

base a la jurisprudencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea (en adelante, TJUE). Se realiza el hecho imponible de prestación de servicios onerosa y la Fundación tiene derecho a deducirse las cuotas soportadas del IVA.

Las partes de este procedimiento son, la Fundación Gallega de Deporte (en adelante, FGD) quien interpone un recurso de casación y la recurrida es la Administración General del Estado.

Los hechos son los siguientes: la fundación consideraba que el contrato publicitario se realizaba el hecho imponible del IVA y por lo cual tenía derecho a deducirse las cuotas soportadas del IVA. La Administración Tributaria considera que en este caso se aplicaba el artículo 25 de la Ley 49/2002 de colaboración empresarial de interés general y por lo tanto la Fundación no tenía derecho a deducirse las cuotas soportadas del IVA.

La cuestión jurídica relevante es en palabras textuales del TS:

“determinar si la actividad desarrollada por los deportistas y clubs, exhibiendo en los eventos deportivos, el nombre de la FDG y de sus patrocinadores, constituye o no una prestación de servicios a los efectos del IVA y si, recíprocamente, las cantidades abonadas por la FDG –“ayudas monetarias”– a tales deportistas y clubs constituyeron una verdadera contraprestación”.

B. La doctrina jurisprudencial

Las cuestiones claves para resolver esta cuestión jurídica son:

1. Los contratos de patrocinio con las sociedades deportivas con ánimo de lucro no pueden considerarse un convenio de colaboración empresarial de interés general porque este tipo de sociedades no están incluidas en el artículo 16 de la Ley 49/2002.

2. La ley competente para determinar si se produce el hecho imponible del IVA o no es la Directiva 2006/112/CE del Consejo, de 28 de noviembre de 2006, relativa al sistema común del impuesto sobre el valor añadido y la Ley 37/1992, de 28 de diciembre, del Impuesto sobre el Valor Añadido; no es competente la Ley 49/2002.

3. Una vez se ha determinado si existe el hecho imponible del IVA se debe aplicar la no sujeción o exención, si hubiere. Como es el caso del artículo 25 de la Ley 49/2002.

4. Por otro lado, indica el TS que las *“otras entidades deportivas”* de la Ley 49/2002 –eventualmente y, de nuevo, al margen de supuestos específicos de no sujeción o de exención– repercutirían el IVA de darse el hecho imponible”.

5. Para determinar si existe una prestación de servicios onerosa con la colaboración de actividades de interés general, se debe partir de la definición que aporta la Directiva 2006/112/CE.

6. Para que se produzca el hecho imponible del IVA debe haber una contraprestación, matizando que el hecho imponible del IVA no exige que la contraprestación sea “equivalente al dinero recibido”.

7. El TS hace referencia a la jurisprudencia del TJUE indicando que: *“(…) el Tribunal de Justicia ha declarado que la calificación de “operación a título oneroso” tan solo exige que exista una relación directa entre la entrega de bienes o la prestación de servicios y una contraprestación realmente recibida por el sujeto pasivo.”* Asimismo, señala que es imprescindible es la constatación de las contraprestaciones recíprocas.

En consecuencia, teniendo en cuenta estos aspectos, el TS expone:

“En este contexto, la aportación económica de la FDG se perfila con los caracteres definidores de una contraprestación, como contrapartida a esa actividad de exhibición, publicitación o patrocinio, asumida por los deportistas y entidades deportivas sin que, a juicio de la recurrente, su carácter dinerario o no afecte al carácter económico de la actividad”.

Finalmente, el TS interpreta que:

“(…), no existe justificación para situarla [la Fundación] en un contexto diferente al de cualesquiera otras empresas o entidades que eventualmente celebrasen dichos negocios jurídicos a las que, además, no se les negaría, como pone de manifiesto el propio caso de analizamos, su derecho a deducir el IVA. De hecho, como reconoce la Administración, si en lugar de tratarse de la FDG, hubieran sido otras entidades –por ejemplo, empresas privadas– las que hubiesen concertado este tipo de negocios jurídicos, no existirían dificultades a la hora de ubi-

car los mismos en el ámbito de una actividad económica”.

Por lo tanto, el fallo del TS es:

“Los negocios jurídicos celebrados entre, por un lado, una fundación del sector público que, para la realización de fines de interés general, tiene encomendada la tarea de fomentar el deporte y, por otro lado, determinadas entidades deportivas y deportistas que se comprometen a exhibir el logo de la referida fundación a cambio de una suma de dinero, pueden constituir una “prestación de servicios realizada a título oneroso”, cuando la expresada fundación no haya ejercido potestades o prerrogativas públicas”.

En consecuencia, se realiza el hecho imponible del IVA y la fundación tiene derecho a deducirse las cuotas soportadas ya que una actividad imponible a efectos de IVA y se califica como prestación de servicios de carácter oneroso.

RESEÑA DOCTRINA

I. COOPERATIVAS

- **Consulta a la DGT V0086-22 de 20 de enero de 2022**

Link: https://petete.tributos.hacienda.gob.es/consultas/?num_consulta=V0086-22

Resumen

Una persona física socia de una cooperativa de viviendas de protección pública abonó a parte de los anticipos relativos a la futura entrega de la casa, otras cantidades exigidas en concepto de aportación a capital para cubrir sobrecostes. No se le repercutió IVA. La cuestión es si dichas cantidades están sujetas a IVA y tipo aplicable a las viviendas de viviendas del IVA.

La respuesta de la DGT con respecto al primer asunto es:

“Por lo tanto, tal y como ha manifestado este Centro directivo, entre otras, en la contestación vinculante de 12 de julio de 2021, número V2102-21, la aplicación de estos criterios jurisprudenciales determinará que las aportaciones objeto de consulta que no están destinadas a la adquisición de vivienda por parte de los aportantes, como podrían ser las relacionadas con los locales, no estarán sujetas al Impuesto sobre el Valor Añadido, bajo la premisa de que dichos locales perteneciesen de facto a la referida cooperativa y no a los propios comuneros que la integran.

En consecuencia, las aportaciones de los socios destinadas a la adquisición de las viviendas constituyen pagos anticipados de las citadas entregas de las viviendas, de-

vengándose el Impuesto en el momento del cobro de dichas aportaciones.

Sin embargo, la parte de las aportaciones destinada, por ejemplo, a la construcción de los locales y, en su caso, para sufragar las pérdidas derivadas de su venta, bajo la hipótesis de que estos locales forman parte del patrimonio de la cooperativa y no de los socios que realizan las aportaciones, no constituyen la contraprestación de entregas de bienes o prestaciones de servicios efectuadas por la cooperativa a favor de los socios y, por tanto, no daría lugar a la repercusión del Impuesto sobre el Valor Añadido por parte de la cooperativa”.

Con respecto al tipo aplicable, será del 10% si es la primera entrega o del 4% si es una vivienda calificada de protección especial.

• **Consulta a la DGT V3197-21 de 23 de diciembre de 2021**

Link: https://petete.tributos.hacienda.gob.es/consultas/?num_consulta=V3197-21

Resumen

Una cooperative agraria presta servicios de gestión laboral para sus socios físicos y jurídicos. La consulta es el tipo aplicable en el IVA por la gestión laboral. La DGT le indica que dicha gestión tributará al 21%.

• **Consulta a la DGT V0181-22 de 4 de febrero de 2022**

Link: https://petete.tributos.hacienda.gob.es/consultas/?num_consulta=V0181-22

Resumen

Un socio que va a darse de baja de una cooperativa quiere invertir su aportación de capital para el inicio de su actividad como autónomo. La consulta es cómo tributa dicha cuantía y si es posible aplicar alguna exención o reducción.

La DGT le indica que la cantidad tributaría por IRPF como ganancia o pérdida patrimonial. Por otra parte, con respecto a la reinversión, indica que la LIRPF no prevé ninguna exención o reducción por reinversión, pero si cumple los requisitos por inicio de actividad regulado en el artículo 32.3 LIRPF se lo puede aplicar.

• **Consulta a la DGT V0756-22 de 7 de abril de 2022**

Link: https://petete.tributos.hacienda.gob.es/consultas/?num_consulta=V0756-22

Resumen

La consulta consiste en cuál es el tipo aplicable por los servicios prestados de recolección de aceituna por una cooperativa agraria.

La respuesta de la DGT es “*sería de aplicación el tipo impositivo reducido del 10 por ciento a los servicios prestados por la cooperativa agraria, siempre que el destinatario fuese titular de una explotación agrícola, forestal o ganadera, y dichos servicios fueran necesarias para el desarrollo de las mismas. Dicho tipo impositivo del 10 por ciento también se aplicará cuando los servicios objeto de consulta se presten por la cooperativa agraria a sus socios como consecuencia de su actividad cooperativizada y en cumplimiento de su objeto social*”.

II. ASOCIACIÓN

- **Consulta a la DGT V0248-22 de 11 de febrero de 2022**

Link: https://petete.tributos.hacienda.gob.es/consultas/?num_consulta=V0248-22

Resumen

La consultante es una asociación deportiva sin ánimo de lucro. Tributa conforme a Ley 49/2002, de 23 de diciembre, de régimen fiscal de las entidades sin fines lucrativos y de los incentivos fiscales al mecenazgo. Asimismo, está declarada “entidad privada de interés público local” por las autoridades competentes locales donde está situada la entidad. Su consulta es si realiza actividades laborales y empresariales fuera de la asociación, en concreto, servicios de publicidad y relaciones públicas, ¿cuál es el tipo por el que debe tributar dicha actividad empresarial, al 25% o al 10% por ser “entidad privada de interés local”.

La respuesta de la DGT es la siguiente:

“En el presente caso, la entidad consultante señala que es una asociación sin ánimo de lucro declarada de “interés público local”. Sin embargo, en la medida en que en el escrito de consulta no consta que haya sido declarada de utilidad pública de conformidad con lo dispuesto en la Ley Orgánica 1/2002, de 22 de marzo, reguladora del Derecho de Asociación, la presente contestación parte de la hipótesis de que la entidad consultante carece de tal declaración, lo que implica que no le será de aplicación la Ley 49/2002. Sin embargo, al ser una entidad sin ánimo de lucro, tiene la consideración de entidad parcialmente exenta resultándole de aplicación el régimen especial previsto en el Capítulo XIV del Título VII de la LIS.

En definitiva, las rentas obtenidas por la entidad consultante estarán exentas siempre que procedan de la realización de su objeto social o finalidad específica y no deriven del ejercicio de una actividad econó-

mica. No obstante, si la entidad realizase actividades que determinasen la existencia de una actividad económica, en los términos definidos en el artículo 5 de la LIS, las rentas procedentes de tales actividades estarían sujetas y no exentas, tanto si las operaciones se realizan con terceros ajenos a la asociación como con los propios asociados”.

En consecuencia, las rentas procedentes de la prestación de tales servicios de publicidad y relaciones públicas estarán sujetas y no exentas en el Impuesto sobre Sociedades. Por otra parte, indique que las donaciones, subvenciones y cuotas de socios que la entidad consultante reciba para financiar la actividad económica formarán parte de tales rentas y estarán sujetas y no exentas del Impuesto de Sociedades. Y, por último, señala que tributará al 25%.

- **Consulta a la DGT V0287-22 de 15 de febrero de 2022**

Link: https://petete.tributos.hacienda.gob.es/consultas/?num_consulta=V0287-22

Resumen

La consultante es una asociación que se dedica a la formación e información de sus miembros. Para ello contrata a una empresa. Por otra parte, los asociados reciben formación, correos informativos, boletines electrónicos y aparecen en la lista de miembros en las notas de prensa y en la página web. La cuestión que plantea la consultante es si están exentas las cuotas anuales satisfechas a la asociación por sus asociados en el IVA.

La contestación de la DGT es la siguiente:

“(…) la consultante realizará operaciones sujetas al Impuesto sobre el Valor Añadido que, no obstante, podrían quedar exentas del mismo, en virtud de lo dispuesto en el artículo 20.Uno.12o de la

Ley 37/1992 anteriormente transcrito, cuando se trate de actividades realizadas para el cumplimiento de su objeto social, que tengan por destinatarios a sus asociados y por las que no se perciba una contraprestación distinta a las cuotas fijadas en los estatutos.

(...)

Por el contrario, aquellas operaciones realizadas por la consultante para sus miembros por las que les facture un precio independiente no pueden beneficiarse del supuesto de exención a que se refiere el artículo 20.Uno.12o de la Ley del Impuesto. En efecto, las cantidades pagadas por los miembros en contraprestación de las entregas de bienes o prestaciones de servicios que la consultante les preste y cuya finalidad sea la satisfacción del interés particular o individual del miembro receptor del servicio, no quedan incluidas en el concepto “cotizaciones fijadas en los estatutos”, y ello con independencia de la forma y periodicidad en que la contraprestación se instrumente”.

• **Consulta a la DGT V0344-22 de 23 de febrero de 2022**

Link: https://petete.tributos.hacienda.gob.es/consultas/?num_consulta=V0344-22

Resumen

La consultante es una asociación sin ánimo de lucro. Para la realización de su objeto social precisa de desplazamiento de técnicos y voluntarios. Consecuentemente incurre en gastos de combustible. La pregunta es si el IVA soportado en las facturas por el combustible por dichos desplazamientos es deducible.

La respuesta de la DGT es:

“(...) la asociación consultante podrá deducir las cuotas soportadas en los términos expuestos, siempre que se cumplan la totalidad de los requisitos y limitaciones previstos por el capítulo I del título VIII de la Ley 37/1992”.

III. FUNDACIÓN

• **Consulta a la DGT V0429-22 de 3 de marzo de 2022**

Link: https://petete.tributos.hacienda.gob.es/consultas/?num_consulta=V0429-22

Resumen

Una Fundación sin ánimo de lucro, para el desarrollo de su actividad recibe subvenciones que superan los seis millones de euros. La consulta es la siguiente: ¿cuál es la tributación en el IVA por los servicios prestados por la fundación?

La contestación de la DGT es:

“Si la subvención percibida por la consultante constituyera en todo o en parte la contraprestación de entregas de bienes o prestaciones de servicios, y por tanto, suje-

tas al Impuesto sobre el Valor Añadido, al formar parte de la base imponible, su importe debería tenerse en cuenta a efectos del cómputo del volumen de operaciones, y ello, aun cuando dicha entrega de bienes o prestación de servicio subvencionada pudiera resultar exenta del tributo.

En caso contrario, esto es, en caso que dichas cantidades no se consideren subvenciones vinculadas al precio, al no integrar, en ningún caso el importe de la contraprestación, no deberían tenerse en cuenta a efectos del cómputo del volumen de operaciones.

El volumen de operaciones a efectos del Impuesto sobre el Valor Añadido, y en virtud del artículo 121 de la Ley 37/1992, no se determinará, en ningún caso, en función del presupuesto de ingresos de la entidad.

Se carece de la información necesaria para determinar si la subvención a la que se refiere el escrito de consulta podría cons-

tituir una subvención vinculada al precio en los términos establecidos en el artículo 78.Uno.3o de la Ley 37/1992”.

- **Consulta a la DGT V2501-21 de 5 de septiembre de 2021**

Link: https://petete.tributos.hacienda.gob.es/consultas/?num_consulta=V2501-21

Resumen

Una Fundación que tributa por la Ley 49/2002, de 23 de diciembre, de entidades sin ánimo de lucro y de los incentivos fiscales al mecenazgo, se ha planteado realizar campañas para obtener donativos para después desviarlos a diferentes organizaciones no gubernamentales, parroquias o fundaciones.

La cuestión que se le plantea a la DGT es la aplicación del régimen fiscal del mecenazgo a los donativos percibidos por la Fundación.

La respuesta de la DGT es:

“En el supuesto concreto planteado, la fundación consultante indica en el escrito de consulta que lo que pretende es organizar distintas campañas solidarias en virtud de las cuales se recogerían donativos para destinarlos a diferentes entidades no gubernamentales, fundaciones o parroquias. De los datos que constan en el escrito de la consulta hay que señalar que no parece que se cumplan los requisitos anteriormente mencionados, en primer lugar se desconoce si las entidades a las que se van a destinar los fondos les resulta de aplicación la Ley 49/2002, y en segundo lugar, en el caso de que así fuera parece que se trata de una mera traslación de fondos a las segundas cuyos fines no se especifican como tampoco parece que la entidad consultante vaya a ejercer un control sobre el destino de los fondos remitidos.

Por tanto, las donaciones recibidas por los centros educativos que posteriormente se remitirán a otras entidades y organizaciones, con la información que consta en el

escrito de consulta, no podrán acogerse al régimen fiscal previsto en la Ley 49/2002, de entidades sin fines lucrativos y de los incentivos fiscales al mecenazgo”.

- **Consulta a la DGT V3200-21 de 23 de diciembre de 2021**

Link: https://petete.tributos.hacienda.gob.es/consultas/?num_consulta=V3200-21

Resumen

Una Fundación que le es aplicable la Ley 49/2002, de 23 de diciembre, de entidades sin ánimo de lucro y de los incentivos fiscales al mecenazgo. Próximamente va a abrir un centro de día para personas mayores. Se cobrará a los usuarios el precio que se estipule en la Junta de Patronos.

La cuestión planteada es si los servicios de día están sujetos o exentos del IVA y, en caso de estar sujetos cuál es el tipo que debe aplicar.

La contestación es:

“(…) se concluye lo siguiente:

1o. Están sujetas pero exentas del Impuesto sobre el Valor Añadido las prestaciones de servicios de centro de día efectuadas por una entidad o establecimiento privado de carácter social o, en su caso, por una entidad de derecho público, por aplicación del artículo 20, apartado uno, número 8o de la Ley 37/1992.

Por otro lado, están sujetas y no exentas del Impuesto sobre el Valor Añadido las prestaciones de servicios de centro de día, efectuadas por empresarios o profesionales que no tengan la consideración de establecimientos privados de carácter social.

2o. Las prestaciones de servicios de centro de día efectuadas por empresarios o profesionales que no tengan la consideración de establecimientos privados de carácter social, a las que no resulte de aplicable el tipo del 4 por ciento, según se indica más adelante, tributarán por el Impuesto sobre el

Valor Añadido al tipo del 10 por ciento, por aplicación del artículo 91, apartado uno.2, número 7o de la Ley 37/1992.

3o. Se aplicará el tipo impositivo del 4 por ciento a las prestaciones de servicios de te-

leasistencia, ayuda a domicilio, centro de día y noche y atención residencial, cuando dichos servicios se correspondan, objetivamente considerados, con los definidos en los artículos 22, 23, 24 y 25 de la Ley 39/2006”.

IV. EMPRESAS DE INSERCIÓN

- **Consulta a la DGT V3039-21 de 7 de diciembre de 2021**

Link: https://petete.tributos.hacienda.gob.es/consultas/?num_consulta=V3039-21

Resumen

La consultante es una empresa de inserción participada al 100% por una fundación. Se le aplica la Ley 49/2002, de 23 de diciembre, de entidades sin ánimo de lucro y de los incentivos fiscales al mecenazgo. Está calificada por empresa de inserción por el Instituto Aragonés desde 2014. Se indica que la entidad cumple los requisitos de las empresas de inserción previstos en la Ley 44/2007, de 13 de diciembre, de regulación del régimen de las empresas de inserción y su normativa de desarrollo.

Por otra parte, como consecuencia de la actividad llevada a cabo, tras haber cerrado el primer ejercicio con pérdidas, obtuvo beneficios en el ejercicio 2015.

La consulta es si es aplicable el tipo reducido para las empresas de reducida dimensión según la disposición transitoria vigésima segunda de la Ley 27/2014, de 27 de noviembre, del Impuesto sobre Sociedades y, en caso de poderse aplicar el tipo reducido, se puede aplicar también la reserva de capitalización.

La respuesta de la DGT es:

“(...) puesto que la entidad consultante forma parte de un grupo en los términos dispuestos en el artículo 42 del Código de Comercio, no podrá aplicar el tipo de gravamen establecido en la disposición adicional decimonovena del TRLIS para las entidades de nueva creación, al no tener tal consideración.

Sumario

EDITORIAL: *María Pilar Alguacil Marí* • **I. ESTUDIOS:** Análisis de materiales formativos sobre emprendimiento y Economía Social con base en la experiencia de los centros docentes de Educación Secundaria y Formación Profesional. *Gustavo Lejarriaga Pérez de las Vacas, Paloma Bel Durán, Sonia Martín López y Josefina Fernández Guadaño* • Visualización de términos relevantes, satélites y emergentes asociados a las referencias académicas sobre Economía Social y relaciones con la sostenibilidad. *Miguel Ángel Alarcón, Juan Fernando Álvarez y Leandro Morais* • Financiación de las entidades de Economía Social: de los modelos tradicionales a los mecanismos de financiación innovadores. *Valentina Patetta y Marta Enciso-Santocildes* • La contribución de los principios de la Economía Social en Galicia al empleo de la región. Un análisis diferencial frente a empresas mercantiles. *Rosa Santero Sánchez, Belén Castro Núñez y María Isabel Martínez Martín* • Economía Social y sistemas participativos de garantía: sistematización de una experiencia agroecológica. *Verónica Piñeiro, María Micaela Comezana, Selva Yanet Cuppari, Pablo Palacios, María Cecilia Saldungaray y Norat Roig-Tierno* • Alternativas económicas sostenibles para la regeneración urbana. *Marta Gil Ibáñez y Laura Martínez Tamarit* • Vivienda colaborativa y Economía Social: análisis del modelo sénior e intergeneracional. *Antonia Sajardo Moreno* • Apuntes para la actualización de la regulación jurídica de los Registros de Cooperativas. *María José Senent Vidal* • El Fondo de Educación y Promoción: cuestiones sobre su aplicación y fiscalidad. *María Pilar Alguacil Marí y Fernando Sacristán Bergia* • Desarrollo rural y fiscalidad: el protagonismo de las cooperativas agrarias. *María del Carmen Pastor del Pino* • Cooperativas de plataforma como vía para la participación en el empleo de personas vulnerables. *Francisco Javier Arrieta Idiakez* • La necesaria reforma del tratamiento fiscal de las sociedades laborales. *María Pilar Alguacil Marí* • Tributación de asociaciones y fundaciones en el Impuesto sobre Sociedades: entre el incentivo y el ajuste técnico. *Carlos Javier Correcher Mato* • **II. JURISPRUDENCIA** Reseña Jurisprudencia social. *Manuel Alegre Nueno* • Reseña Jurisprudencia mercantil. *Daniel Hernández Cáceres* • Reseña Jurisprudencia tributaria. *Teresa Puchol Tur*



PVP 20,00 €